

Université de Montréal

**Les TOD dans la région de Montréal :
la demande et les barrières à l'offre**

par

Sarah Schiff

Institut d'urbanisme

Faculté d'aménagement

Mémoire présenté à la Faculté des études supérieures
en vue de l'obtention du grade de Maîtrise
en urbanisme

Février 2009

© Sarah Schiff, 2009

Université de Montréal
Faculté des études supérieures

Ce mémoire intitulé :

Les TOD dans la région de Montréal :
la demande et les barrières à l'offre

Présenté par :
Sarah Schiff

a été évalué par un jury composé des personnes suivantes :

Michel Guenet
président-rapporteur

Paul Lewis
directeur de recherche

Isabelle Thomas-Maret
membre du jury

Résumé

Le développement axé sur le transport en commun (*transit-oriented development* ou TOD) est un concept urbanistique souvent proposé comme solution aux problèmes associés à l'étalement urbain. La majorité des recherches sur ce concept sont descriptives ; rares sont les études qui examinent l'impact des projets de TOD sur les comportements en transport. Certains chercheurs proposent d'étudier les raisons qui expliquent la rareté de véritables TOD en Amérique du Nord. Cette approche s'appuie sur l'hypothèse que ce manque d'exemples est le résultat d'une faible demande, ou d'une multiplicité de barrières, quelles soient financière, réglementaire, politique, organisationnelle ou structurelle.

Notre étude s'inscrit dans ce courant, afin d'examiner le développement de TOD dans la région métropolitaine de Montréal. L'étude empirique se concentre sur la perspective des promoteurs immobiliers quant à l'ampleur de la demande et des barrières à l'offre de TOD. La méthodologie de notre étude consiste en des entrevues avec les promoteurs immobiliers travaillant dans la banlieue montréalaise. Les résultats montrent que la demande est en croissance pour les produits ayant certaines caractéristiques de TOD, mais que la demande pour des TOD reste faible. Deux barrières principales ressortent de cette étude, soit le manque de terrains et l'offre insuffisante de service de transport en commun. On peut identifier d'autres obstacles majeurs dont le manque d'une définition commune du TOD et une structure de l'industrie de l'industrie mal adaptée à ces formes de développement. L'étude conclue que la réalisation de TOD dans le contexte montréalais requiert que les acteurs gouvernementaux assument un rôle plus proactif et visionnaire.

Mots-clés : développement axé sur le transport en commun, TOD, développement alternatif, offre, demande, barrière, promoteur immobilier, Montréal

Abstract

Transit-oriented development or TOD is an urban planning concept that is often proposed as a solution to the problems associated with suburban sprawl. The majority of research on this concept is descriptive; some authors examined the effect of TOD projects on travel behaviour. A new research approach proposes to investigate the rarity of examples of veritable TOD in North America. This approach proposes that the lack of examples is either the result of a weak demand, or of a variety of supply barriers categorized as financial, regulatory, political, organizational or pertaining to the physical context of the city.

Our study applies this research approach in order to examine the development of TOD in the Montreal metropolitan region. The empirical study focuses on the perspective of real estate developers regarding the degree of demand and the supply barriers to TOD. The methodology consists of interviews with a diverse group of real estate developers working in the Montreal suburbs. The results demonstrate that the demand is growing for products having certain characteristics of TOD, but that this does not reveal a demand specifically for TOD. We also determine that the two principal supply barriers are the lack of land and the insufficient supply of public transit service. Other major obstacles include lack of a common definition of TOD and the structure of the land development industry which is not well adapted to this form of development. The study concludes that the realization of TOD in the Montreal context requires that provincial and municipal government actors assume a more proactive and visionary role.

Keywords: transit-oriented development, alternative development, supply, demand, barriers, developer, Montreal

Table des matières

Résumé.....	iii
Abstract	iv
Table des matières.....	v
Liste des tableaux.....	ix
Liste des sigles et abréviations.....	xi
Remerciements.....	xii
Introduction.....	13
Première partie	16
Éclairage théorique sur l'offre et la demande en TOD	16
1.0 La mise en contexte.....	16
1.1 Vers une définition du développement axé sur le transport en commun	16
1.2 Les objectifs des défenseurs du TOD.....	20
1.3 Les concepts similaires au TOD	22
1.4 La problématique de recherche	25
1.5 Les questions spécifiques de recherche.....	27
2.0 Le cadre conceptuel.....	28
2.1 La demande	28
2.1.1 Les tendances sociodémographiques	28
2.1.2 Les enquêtes des préférences des consommateurs.....	31
2.1.3 Les enquêtes sur l'écart entre les préférences exprimées et le choix final du lieu de résidence par les consommateurs	33
2.1.4 Les enquêtes auprès des promoteurs	35
2.2 L'offre	36
2.2.1 Les barrières financières	39
2.2.1.1 La méthode traditionnelle d'évaluation des projets immobiliers.....	40
2.2.1.2 Le rôle des marchés financiers et le financement immobilier.....	41
2.2.1.3 Les sources de risque	43
2.2.2 Les barrières réglementaires	47
2.2.2.1 L'évaluation de l'existence des barrières réglementaires aux TOD	48
2.2.2.2 Comment la réglementation peut entraver la création de TOD	49
2.2.3 Les barrières politiques	56
2.2.4 Les barrières organisationnelles.....	59

2.2.5 Les barrières structurelles	61
2.3 Le promoteur immobilier dans un système d'acteurs	63
2.3.1 La structure de l'industrie de la promotion immobilière	64
2.3.2 La rationalité des promoteurs et ses conséquences sur leur comportement... 66	
2.3.2.1 La localisation des projets	67
2.3.2.2 Le comportement stratégique de promoteurs	68
3.0 Le contexte du développement de la région métropolitaine de Montréal	70
3.1 La croissance urbaine	70
3.1.1 Le taux de croissance	71
3.1.3 Le périmètre d'urbanisation et la zone agricole	72
3.2 La gouvernance métropolitaine	73
3.2.1 Les compétences du gouvernement du Québec	73
3.2.2 Les compétences de la Communauté métropolitaine de Montréal	74
3.2.3 Les compétences de l'Agence métropolitaine de transports	76
3.2.4 Les compétences des MRC et des municipalités	77
3.3 L'offre de transport en commun	81
3.3.1 Les services offerts par les AOT	81
3.3.2 L'achalandage du transport en commun	82
3.3.3 La capacité du réseau de TC de répondre aux nouveaux besoins de mobilité	83
3.4 L'ampleur de la demande en habitation dans un TOD	87
3.4.1 La surchauffe de l'industrie	87
3.4.2 La demande en habitation plus dense vue à travers des statistiques sur la construction	88
3.4.3 La demande en habitation plus dense vue à travers les groupes sociodémographiques	90
3.4.3.1 Les <i>baby-boomers</i>	91
3.4.3.2 La génération de l'écho	94
3.4.4 La demande en logement à proximité du TC	95
3.5 La plausibilité des barrières à l'offre de TOD	96
3.6 Les expériences de TOD dans la région	97
3.6.1 Le TOD de Sainte-Thérèse	100
3.6.2 Le TOD de Mont-Saint-Hilaire	103
3.7 Un contexte peu accueillant pour le développement de TOD	104

4.0 La méthodologie de recherche	106
4.1 Les principes généraux et la stratégie de recherche	106
4.1.1 Le choix de la catégorie du répondant	107
4.1.2 La sélection de l'échelle géographique	108
4.2 La stratégie appliquée	109
4.2.1 L'outil de recherche primaire	109
4.2.2 Les objectifs des entrevues	110
4.2.3 La construction du guide d'entrevue	111
4.2.4 La définition de l'échantillon	111
4.2.5 La réalisation des entrevues	112
4.2.6 La conclusion des entrevues et l'analyse des résultats	113
5.0 Une analyse de la demande et les barrières à l'offre de TOD de la perspective des répondants	115
5.1 Les répondants	115
5.2 Une méconnaissance du concept de TOD ?	118
5.3 La demande pour le TOD	119
5.3.1 Les études de marché	119
5.3.2 La demande en logements dans des environnements plus denses	121
5.3.3 L'influence des caractéristiques sociodémographiques sur la demande pour les logements plus denses	123
5.3.4 L'importance relative des facteurs de localisation du projet	126
5.3.5 Une faible demande qui s'exprime par une sensibilité aux prix et aux autres facteurs de localisation	129
5.4 Les barrières qui concernent tout type de projet immobilier	130
5.4.1 Les barrières d'ordre réglementaire	130
5.4.2 Les barrières d'ordre financier	138
5.4.3 Les barrières d'ordre politique	142
5.4.5 Les barrières structurelles : la disponibilité des terrains	145
5.5 Les barrières qui concernent les TOD	147
5.5.1 Les barrières d'ordre financier : les coûts et le risque associés aux produits alternatifs	147
5.5.2 Les barrières structurelles : l'absence de bons sites à proximité du transport en commun	151
5.5.3 Les barrières dérivant de l'offre de transport en commun	153

5.6 L'importance des barrières générales et particulières.....	154
6.0 Une discussion du potentiel des projets de TOD dans la région métropolitaine de Montréal	158
6.1 L'importance de la culture locale.....	161
6.2 L'importance de la structure de l'industrie	162
6.3 L'importance de la vision des promoteurs	164
6.4 L'importance de l'engagement du secteur public	167
6.5 Une preuve de l'intérêt public pour soutenir la réalisation de TOD	171
Conclusion	173
Bibliographie.....	176
Annexe 1 : Le guide d'entrevue	clxxxii

Liste des tableaux

Tableau 1 : Les cibles de densité résidentielle pour un TOD	20
Tableau 2 : Les répondants	116

Liste des figures

Figure 1 : Les AOT de la région métropolitaine de Montréal.....	79
Figure 2 : Le réseau de trains de banlieue de l'AMT.....	84
Figure 3 : Le réseau du métro de la STM.....	85
Figure 4 : La part modale du transport en commun avec destination du centre de l'agglomération, selon les Enquêtes Origine-Destination de 1987, 1998 et 2003..	86
Figure 5 : Les secteurs propices à une intensification des activités, selon le Plan d'urbanisme de la Ville de Montréal.....	98
Figure 6 : Les TOD de Sainte-Thérèse et Mont-Saint-Hilaire.....	99
Figure 7 : Concept détaillé d'aménagement du TOD de Sainte-Thérèse.....	101
Figure 8 : Le marché public du TOD de Sainte-Thérèse	102
Figure 9 : Logement du TOD de Sainte-Thérèse	102
Figure 10 : Un chemin piétonnier du TOD de Sainte-Thérèse	103

Liste des sigles et abréviations

AMT	Agence métropolitaine de Montréal
AOT	Agence organisatrice de transport
APCHQ	Association provinciale de constructeurs d’habitation du Québec
CIT	Conseil intermunicipal de transport
CMM	Communauté métropolitaine de Montréal
CPTAQ	Commission de protection du territoire agricole du Québec
IF	institution financière
FTQ	Fédération des travailleurs du Québec
LPTAQ	Loi sur la protection du territoire et des activités agricoles du Québec
LULU	“Locally unwanted land use”
MAMR	Ministère des Affaires municipales et des Régions
MDDEP	Ministère du Développement durable, de l’Environnement et des Parcs
MRC	Municipalité régionale de comté
MTQ	Ministère des Transports
NIMBY	<i>“Not in my backyard”</i>
NIMTOO	<i>“Not in my term of office”</i>
PPU	Programme particulier d’urbanisme
RC	Ratio de concentration
RCI	Ratio de concentration inverse
SCHL	Société canadienne d’hypothèques et de logement
STM	Société de transport de Montréal
TAD	<i>“transit adjacent development”</i>
TC	transport en commun
TCRP	Transit Cooperative Research Program
TJD	<i>“transit joint development”</i>
TOD	<i>“transit oriented development”</i>
TRI	taux de rentabilité interne
VAFT	valeur des flux de trésorerie

Remerciements

Un mémoire n'est jamais le résultat des efforts d'une seule personne, même si un seul nom se trouve sur le page titre. Je tiens d'abord à remercier mon directeur de recherche, professeur Paul Lewis, pour son soutien, ses encouragements et sa patience. Il a toujours été prêt à débattre d'un enjeu urbanistique et à pousser plus loin ma réflexion. Je remercie également tout le personnel de l'Institut d'urbanisme pour leur générosité avec leurs temps et ressources. Mes remerciements vont aussi à tous les participants à l'étude. La réalisation de ce mémoire n'aurait pas été possible sans le partage de leurs connaissances.

De nombreuses personnes ont apporté leur appui lors de la réalisation de ce mémoire. Ma gratitude va aux employés de la Communauté métropolitaine de Montréal, surtout Gérald Bolduc, Béatrice Morf, Yvan Rompré, Suzy Peate, François Desrochers et Louis Morin. Je suis particulièrement reconnaissante envers Louis Morin pour l'inspiration quant au sujet de recherche. Je remercie également mes collègues de la maîtrise en urbanisme pour les discussions et corrections.

Mes remerciements vont aussi à mes amis, pour les moments de divertissement. Je ne peux pas passer sous silence Marc-André Léger, qui n'a jamais douté de mon intellect. Je le remercie pour toutes les conversations, corrections et critiques constructives. Il a longtemps été mon partenaire en imagination utopiste. Je tiens aussi à remercier Jonathan, qui m'a donné la joie nécessaire pour bien mener ce projet à terme.

Je dois également remercier ma mère, mon père, mon frère, Daniel, et ma sœur, Rebecca, qui m'ont toujours écoutée et encouragée. Les conseils et critiques de ma mère, professeur Jeannette Waegemakers-Schiff, et ma sœur, Dr. Rebecca Schiff, sur la manière de mener un projet de recherche ont été indispensables. Mes remerciements les plus profonds vont à ma sœur, la personne qui m'a donné mon premier livre sur l'intégration des transports et l'aménagement du territoire. Elle est ma meilleure amie et une source continue de conseils, d'encouragements et de soutien.

Finalement, je remercie le Conseil de recherche en sciences humaines du Canada pour leur soutien financier.

Introduction

Le concept de développement axé sur le transport en commun (*transit-oriented development* ou TOD) est fréquemment cité dans le domaine de l'urbanisme comme réponse à une panoplie de problèmes présentés par le développement traditionnel de la banlieue. Les défenseurs de ce concept croient en sa capacité à réduire la dépendance à l'automobile, freiner l'étalement urbain et améliorer la santé et la qualité de vie de ses usagers. Malgré ces bénéfices supposés, très peu d'exemples de véritables TOD existent au Canada et, plus généralement, en Amérique du Nord. Une nouvelle approche dans la recherche sur les TOD propose d'examiner les raisons qui permettraient d'expliquer le faible nombre de TOD.

Cette approche s'intéresse, dans un premier temps, à l'ampleur de la demande pour de l'habitation dans un TOD. Une variété de méthodes se prête à une analyse de la demande, dont une analyse des tendances sociodémographiques, des sondages, des enquêtes auprès des promoteurs immobiliers et de l'écart entre les préférences exprimées et le lieu de résidence choisi. L'analyse de la demande est de première importance, car l'absence d'une demande pour un TOD est effectivement un obstacle incontournable au développement de ces projets. Dans un deuxième temps, cette approche tente de mesurer les barrières au développement de l'offre. Les catégories de barrières communément identifiées sont de nature financière, réglementaire, politique, organisationnelle ou structurelle. La théorie suggère que ces barrières puissent être responsables d'un retardement, d'une modification profonde des propositions ou d'un blocage complet des projets de TOD. Ce cadre d'analyse cherche alors à identifier des facteurs explicatifs au faible nombre de projets de TOD achevés.

Afin d'examiner l'importance de la demande et des barrières, il est nécessaire d'interroger les différents acteurs impliqués dans la réalisation des projets immobiliers. Les institutions financières, les élus, les fonctionnaires municipaux et provinciaux, les résidents des quartiers et, surtout, les promoteurs immobiliers peuvent tous apporter un point de vue distinct sur cette problématique. Étant donné qu'ils sont actifs à toutes les étapes de la réalisation d'un projet immobilier, il est particulièrement crucial d'examiner ces enjeux avec les promoteurs immobiliers. La présente étude se concentre sur la perspective des promoteurs immobiliers dans une première tentative d'explorer l'offre et la demande en TOD dans la région métropolitaine de Montréal.

L'objectif principal de la recherche est de tester la validité de l'approche de l'offre et de la demande proposée dans les écrits théoriques. Un deuxième objectif est, par le biais de cette méthode, de révéler les facteurs influant sur le potentiel du TOD dans la région de Montréal. Les résultats peuvent ainsi apporter la lumière sur l'intérêt du marché à produire ce genre de projet ainsi que sur les contraintes qui empêchent l'expression de cette demande. Afin de répondre à ces objectifs, deux questions guident notre recherche :

- 1) Selon les promoteurs immobiliers montréalais, existe-t-il une demande suffisante pour les TOD dans la région métropolitaine de Montréal?
- 2) Selon les promoteurs immobiliers montréalais, quelles sont les barrières aux développements de type TOD dans la région métropolitaine de Montréal?

Cette approche étant nouvelle, il existe peu d'études empiriques qui ont examinés l'offre et la demande pour le TOD. Dans le cas de Montréal, aucune étude n'a exploré systématiquement ces thèmes. La présente étude peut ainsi contribuer d'une manière significative à notre compréhension du contexte de développement de TOD en Amérique du nord ainsi que dans le cas spécifique de Montréal.

La première partie de cette étude tente de préciser les principales dimensions théoriques concernant l'offre et la demande en TOD de la région montréalaise. Une mise en contexte inscrit le sujet de recherche dans les réflexions théoriques sur le développement durable et l'aménagement urbain. Cette section considère aussi les ambiguïtés autour de la définition de plusieurs courants urbanistiques, incluant le TOD. La section suivante présente la problématique et les questions spécifiques de recherche. Ensuite, le cadre théorique décrit les différentes méthodes d'analyse de la demande et les catégories de barrières à l'offre. Nous examinerons par la suite en quoi la structure du marché immobilier est un facteur significatif pouvant avoir une incidence sur les questions de recherche. Le dernier chapitre de la première partie décrit le contexte montréalais en ce qui concerne la croissance démographique, les facteurs qui influent sur la demande de logement, l'offre de transport en commun, la gouvernance et les exemples locaux de TOD.

La seconde partie du texte présente notre étude empirique sur la perspective des promoteurs immobiliers montréalais quant à la demande en TOD et les barrières à l'offre. En premier lieu, la méthodologie de recherche est précisée. Cette section nous permet d'expliquer notre choix du sujet d'étude, les promoteurs immobiliers dans la région montréalaise. Le processus d'élaboration de l'outil de recherche primaire, le guide d'entrevue, et la réalisation et l'analyse des résultats fait partie également de cette section. Nous décrivons aussi la procédure suivie pour obtenir un certificat d'éthique auprès du Comité plurifacultaire d'éthique de la recherche de l'Université de Montréal. Dans la section suivante nous présentons les résultats des entrevues. Un dernier chapitre de discussion sur les résultats souligne les thèmes majeurs qui ressortent de l'analyse et nous permet de répondre aux questions de recherche.

Finalement, la conclusion résume les principaux résultats de la recherche et identifie certaines faiblesses théoriques mises en relief par l'analyse. Des suggestions pour la recherche future sont également formulées.

Première partie

Éclairage théorique sur l'offre et la demande en TOD

1.0 La mise en contexte

Depuis les années 1980, de nouveaux concepts ont été proposés pour répondre à une préoccupation croissante dans le domaine de l'urbanisme pour le développement durable. Le concept de développement durable s'articule autour de trois sphères d'action : l'environnement, l'économie et la société. Les préoccupations autour des changements climatiques, de l'étalement urbain, de la protection des ressources naturelles, de la fiscalité municipale et de l'influence de l'habitat sur la santé physique et mentale sont manifestement ancrées dans ces trois sphères du développement durable. Les nouveaux concepts de *smart growth*, de développement axé sur le transport en commun et de nouvel urbanisme cherchent à répondre aux exigences du développement durable en modifiant la forme urbaine.

1.1 Vers une définition du développement axé sur le transport en commun

Le développement axé sur le transport en commun (transit-oriented development ou TOD) est une forme de développement de plus en plus préconisée par les aménagistes. Malgré sa popularité, aucune définition commune n'existe pour ce concept. Il est essentiel de proposer une définition, notamment parce que la confusion dans la littérature peut nous amener à des conclusions erronées. Par exemple, on trouve des définitions de TOD où l'élément de « transport » peut inclure des modes de transport en commun (TC) à faible capacité, dont les lignes d'autobus réguliers, ou des modes qui ne satisfont pas les critères de développement durable, dont les échangeurs d'autoroutes (Cervero 2002). Aussi, les notions de densité et de mixité des usages associées à ce concept ne sont pas souvent expliquées de façon claire dans ces définitions. De plus, bien que le terme TOD soit le plus communément employé, la terminologie est très diverse, incluant *transit-friendly development*, *development around transit* et *transit villages* (Renne 2005). Les TOD sont aussi souvent confondus avec une panoplie d'autres concepts très similaires, dont le nouvel urba-

nisme et le *smart growth*. Afin de pouvoir analyser le concept, nous allons d'abord tenter d'identifier les caractéristiques communes aux définitions les plus courantes dans les écrits théoriques.

La définition de TOD probablement la plus connue est celle de Peter Calthorpe :

“A TOD is a mixed-use community within an average 2,000-foot walking distance of a transit stop and a core commercial area. TODs mix residential, retail, office, open space, and public uses in a walkable environment, making it convenient for residents and employees to travel by transit, bicycle, foot or car” (Calthorpe 1993, p.56).

Les « trois D » définis par Robert Cervero sont aussi souvent utilisés pour décrire l'influence de la forme urbaine sur le comportement en transport. Ces trois éléments sont la densité, la diversité (ou la mixité) et le design. Selon ce modèle, un quartier de type TOD devrait être plus dense, avec une mixité des usages et des individus (particulièrement en ce qui concerne le statut socioéconomique), et un design soigné qui encourage l'utilisation du TC et des modes de transport actif, essentiellement la marche et le vélo (Bernick et Cervero 1997; Cervero et Kockleman 1997). De la même façon, White résume les multiples définitions en cinq caractéristiques : la densité, la proximité au TC, la mixité des usages, une trame de rue orthogonale ainsi qu'un design urbain orienté vers le piéton et l'utilisateur du TC (White 1999). Essentiellement, ces cinq éléments correspondent aux « trois D » de Cervero, mais avec l'élément de design décomposé en caractéristiques supplémentaires. Les *transit villages* sont étudiés principalement dans les écrits britanniques et leur définition est, pour l'essentiel, identique à celle du TOD. Même s'il est considéré comme un expert des TOD, Cervero parle principalement de *transit villages* ou de « villages de transport en commun ». Ceci s'explique probablement par le fait que les deux concepts sont très proches, voire identiques. Bernick et Cervero (1997) définissent un village de TC ainsi :

“At its core, the transit village is a compact, mixed-use community, centered around the transit station that, by design, invites residents, workers and shoppers to drive their cars less and ride mass transit more. The transit village extends roughly a quarter mile from a transit station, a distance that can be covered in about 5 minutes by foot. The centerpiece of the transit village is the transit station itself and the civic and public spaces that surround it.” (Bernick et Cervero 1997, p.5).

Cette définition est évidemment assez similaire à celle de Calthorpe, citée ci-dessus.

Bien que ces définitions soient largement citées dans les écrits théoriques, plusieurs définitions alternatives existent. Dans sa revue de littérature pour le Transit Cooperative

Research Program, Cervero compare les définitions de TOD de dix agences publiques. La majorité des définitions mettent l'accent sur un design encourageant le TC et la marche. Un certain nombre de ces définitions soulignent l'importance d'une mixité des usages, mais seulement deux mentionnent la densité. Cette comparaison démontre aussi que les définitions des villes sont parfois plus détaillées et ancrées dans la terminologie réglementaire que les définitions des agences publiques, telles que les agences de transport. Cervero conclut que la majorité des définitions incluent une mixité des usages, une proximité du transport en commun et un design qui encourage l'utilisation du TC. La densité, l'aménagement des espaces publics, le design en fonction de la marche et le cyclisme ainsi que la centralité du transport dans la communauté ne sont pas toujours présents dans les définitions (Cervero 2002). Il nous semble, pourtant, que très peu de défenseurs de TOD seront prêts à abandonner ces dernières caractéristiques, particulièrement la densité, qui apparaît fondamentale.

Ditmar et Ohland (2004) suggèrent une définition basée sur la performance. Les critères de performance proposés sont : l'efficacité de la localisation, la richesse des choix commerciaux et résidentiels, la récupération de la valeur (*value capture*), la création de lieux d'appartenance et la résolution de la tension entre un nœud et une place. Une localisation efficace est à la fois dense et accessible par le TC et par les modes actifs. Le critère de richesse des choix commerciaux et résidentiels exige un véritable équilibre entre ces deux usages. La récupération de la valeur se réfère au montant des économies faites par les particuliers et la municipalité avec une forme urbaine plus performante et une utilisation accrue du TC. Généralement, nous pouvons affirmer que les particuliers demeurant dans une ville moins dépendante à l'automobile dépensent moins pour les transports que ceux qui habitent dans les villes où la dépendance automobile est plus grande. Aussi, une forme urbaine moins dépendante sur la voiture permet à une municipalité de réaliser des économies au plan des infrastructures. Une forme urbaine performante doit alors permettre aux individus et à la municipalité de récupérer la valeur de ces dépenses évitées. La création de lieux d'appartenance réfère au fait que, pour réussir, un projet nécessite des quartiers attrayants, accueillants pour les piétons et avec des espaces publics de grande qualité. Le dernier critère, la résolution de la tension entre un nœud et une place, réfère au double rôle de la gare comme nœud de transport dans un réseau métropolitain et comme lieu intéressant dans un quartier (Ditmar et Ohland 2004; Renne 2005). Cette définition de Dittmar et Ohland se distingue des autres, car l'intention est de mesurer le succès d'un projet achevé à partir de

critères de performance. Même si cette définition est construite différemment, elle contient des éléments récurrents dans toutes les définitions qui vont servir de base pour une définition commune.

La première caractéristique commune à ces définitions est l'articulation du développement autour d'une station majeure de transport en commun. C'est aussi l'élément qui nous permet de distinguer le TOD des concepts similaires. Dans le cadre de ce mémoire, un TOD devrait s'articuler autour d'une station de transport en commun à haute capacité, comme une gare de train, une station de métro ou un arrêt de « transport rapide par autobus » ou BRT. D'autres caractéristiques essentielles sont la mixité des usages, la densité, et le design en fonction du transport actif et du transport en commun. Le niveau de densité nécessaire ainsi que le type et degré de mixité des usages ne sont pas clairement établis dans les définitions de TOD. Selon la majorité des manuels de design de TOD, ces facteurs devront varier selon les conditions locales (Cervero 2002). Cervero constate que la plupart des TOD aux États-Unis atteignent une densité de vingt à trente unités par acre. Toutefois, les dessins de Calthorpe illustrent l'aménagement d'un TOD avec une moyenne de dix-huit unités par acre. Le tableau 1 indique les cibles de densité résidentielle établies par des villes américaines ayant une politique favorable au TOD.

En ce qui concerne la mixité des usages, les manuels de design de TOD indiquent que l'usage commercial devrait refléter les besoins des résidents, les réalités du marché et les tendances de développement actuelles. Cependant, Calthorpe recommande qu'au moins dix pour cent du terrain soit occupé par un cœur commercial. Ce noyau commercial devrait contenir au moins 10 000 pieds carrés d'espace commercial adjacente à la station de TC (Cervero 2002). On doit conclure que, malgré ces tentatives de clarification, la densification et la mixité des usages recherchées par le concept de TOD restent fondamentalement vagues. Ces facteurs sont néanmoins des caractéristiques essentielles à la définition du TOD.

Tableau 1 : Les cibles de densité résidentielle pour un TOD

Ville et source	Type de TOD	Minimum de densité résidentielle (unités de logement / acre)
San Diego – Guide TOD	TOD urbain	25
	(desservi par SLR)	(18)
	TOD du quartier (desservi par autobus)	18 (12)
Comté de Washington, Oregon – Étude LUTRAQ	TOD urbain	15
	(desservi par SLR)	(7)
	TOD du quartier (desservi par autobus)	8 (7)
Portland Tri-Med – Guide TOD	TOD desservi par SLR	30 : 0 - 1/8 mile 24 : 1/8 – 1/4 mile 12 : 1/4 - 1/2 mile
	TOD desservi par auto- bus	24 : 0 - 1/8 mile 12 : 1/8 – 1/4 mile

(Community Design + Architecture dans Cervero 2002)

1.2 Les objectifs des défenseurs du TOD

Une définition commune n'est pas suffisante pour comprendre le concept de TOD. Il faut aussi connaître les objectifs de ses adhérents, et les débats qu'ils suscitent. Selon Belzer et Autler, aucun objectif commun pour le concept de TOD n'est universellement accepté (Belzer et Autler 2002). On retrouve quand même trois objectifs récurrents dans les écrits théoriques : une modification du comportement en transport des usagers, une amélioration de leur qualité de vie et un contrôle de la croissance urbaine. Le premier objectif, la modification du comportement en transport, est considéré par plusieurs comme le but principal du TOD. Les champions du TOD croient que l'aménagement d'un quartier pourrait influencer d'une manière importante le comportement de ses occupants. Dans leur livre, considéré comme l'un des textes pionniers sur le sujet, *Transit Villages for the 21st Century*, Bernick et Cervero proposent que les TOD puissent encourager les résidents, employés et clients à conduire moins et à prendre davantage le TC. L'objectif n'est pas d'obliger les

résidents à prendre le TC, mais plutôt d'offrir des choix alternatifs qui vont les inciter à modifier leurs habitudes. Un TOD est supposé améliorer l'image et l'efficacité du TC en rapprochant les usagers et la station (Bernick et Cervero 1997).

Les impacts potentiels du TOD sur le comportement en transport ne sont pas le résultat exclusif du design urbain à l'échelle locale. Cervero (1998) souligne l'importance de penser l'aménagement à l'échelle métropolitaine. Selon lui, un TOD pourrait modifier le comportement en transport des individus seulement s'il fait partie d'un réseau de TOD métropolitain, ou un *transit metropolis*. Les usagers pourront choisir le TC uniquement si une grande partie des origines et des destinations sont accessibles en TC (Cervero 1998). Chaque TOD d'une *transit metropolis* n'est pas forcément composé des mêmes éléments. Certains TOD seront des zones d'emplois, tandis que d'autres seront majoritairement résidentiels ou culturels. Il faut toutefois que tous ces TOD forment un réseau complet et qu'ils soient connectés par un réseau de TC efficace (Bernick et Cervero 1997).

L'objectif de modification des comportements en transport a attiré de nombreuses critiques, ce qui a alimenté un vif débat académique. Plusieurs études empiriques examinent le lien entre l'aménagement et le comportement en transport, mais aucune conclusion définitive n'existe encore (Frank et Pivo 1994; Boarnet et Crane 2001; Handy, Cao et coll. 2005). Sans preuve de l'impact du TOD sur l'utilisation du TC, certains remettent en question la pertinence de ce genre de développement. Cependant, les bénéfices en matière de transport ne sont pas les seuls buts des TOD; d'autres objectifs sont également recherchés.

En plus de l'amélioration de la mobilité, Bernick et Cervero nomment d'autres ambitions pour les TOD : l'offre d'un milieu de vie alternatif, le renouvellement urbain, l'augmentation de la sécurité publique et l'amélioration de la qualité des environnements (Bernick et Cervero 1997). Tous ces objectifs peuvent être regroupés sous le vocable de qualité de vie. Il est souhaité que les TOD génèrent un environnement plus convivial et moins individualiste, qui offre une meilleure qualité de vie pour les usagers du quartier. L'aménagement soigné de l'espace public devrait engendrer plus de contacts entre individus de tous âges, races et niveaux de revenus. Les usagers auront ainsi un plus grand sentiment d'appartenance à leur quartier (Bernick et Cervero 1997). Il est ainsi suggéré que le succès ultime des TOD ne soit pas forcément dans les retombées en matière de transport, mais plutôt dans les bénéfices sociaux (Cervero 2002).

Le dernier grand objectif des TOD est le contrôle de la croissance urbaine. Cet objectif est lié à plusieurs sous-objectifs, dont la conservation des ressources naturelles et un développement urbain moins coûteux en infrastructures et services publics. Une préoccupation accrue pour les conséquences d'un étalement urbain incontrôlé a donné naissance au mouvement de *smart growth*. La philosophie de ce mouvement est similaire à celle du développement durable : au lieu de freiner la croissance (de la ville et de l'économie), on devrait la guider de façon à mieux respecter l'environnement. Les principes du smart growth se posent à plusieurs échelles, du design urbain à l'échelle locale, jusqu'à l'échelle métropolitaine. Pourtant, beaucoup d'importance est accordée à l'échelle métropolitaine, car, sans une coordination à cette échelle, il est impossible de guider efficacement le développement urbain (Tomalty et Alexander 2005). Le smart growth est alors un mouvement rassembleur qui réunit un certain nombre d'autres concepts, dont le TOD, le nouvel urbanisme et les villages urbains. En fait, on pourrait considérer tous ces concepts comme les outils du smart growth.

1.3 Les concepts similaires au TOD

Quelques concepts sont souvent associés et même confondus avec le développement axé sur le transport en commun. Cette confusion n'est pas sans fondements. Le nouvel urbanisme, les villages urbains et le TOD partagent beaucoup de caractéristiques. Les études sur ces concepts connexes sont parfois utiles dans l'analyse des TOD. On pourrait décomposer ces termes en multiples concepts dérivés, dont le *transit joint development* et le *transit adjacent development*, et les concepts alternatifs, dont le nouvel urbanisme et le smart growth.

Les concepts dérivés

Les observateurs des projets TOD sont arrivés à deux conclusions : 1) il existe deux modèles organisationnels différents pour la création d'un TOD, avec des conséquences concrètes pour le projet final ; et 2) les projets finaux ne satisfont pas toujours la définition d'un TOD. La première conclusion résulte de l'élaboration du concept de *transit-joint development* (TJD), ou de « développement axé sur le transport en commun, en partenariat ». Le TJD suit les mêmes principes qu'un TOD, mais sur un plan organisationnel différent. Un TOD est normalement entrepris et coordonné par le secteur public, tandis qu'un TJD est le

produit d'un partenariat entre le public et le privé. Dans la création d'un TJD, les deux secteurs travaillent ensemble afin de réaliser leurs objectifs respectifs. Deux types de partenariats sont possibles : soit un partage de revenus, soit un partage de coûts. En raison des différences d'organisation, un TJD est souvent limité à un seul projet immobilier, tandis qu'un TOD s'articule à l'échelle d'un quartier entier. Similaire au TJD, le « codéveloppement » est le résultat d'une coordination des projets de type TOD entre le privé et le public. Il n'y a pas, pourtant, un partage de revenus ou de coûts dans les projets de codéveloppement (Cervero 2002).

La deuxième conclusion, soit le fait que plusieurs projets ne satisfont pas à la définition de TOD, a entraîné la création du terme *transit adjacent development* (TAD) ou « développement adjacent au transport en commun ». Tout projet qui ne tire pas pleinement profit de sa proximité à une station de TC se qualifie comme TAD. Un projet pourrait échouer si le lien avec la station de TC était trop faible, ou encore si la densité et la mixité nécessaires pour supporter un certain niveau d'activité était trop faible. Il n'existe pas, cependant, de critère précis pour distinguer les TOD et les TAD (Cervero 2002). Pour le moment, ceux-ci sont des termes qui nous permettant de distinguer les « vrais » et les « faux » TOD. Le terme TAD est clairement péjoratif et rarement le but ultime du promoteur. Pourquoi, alors, existe-il tant de projets de ce genre ? Deux raisons semblent possibles. Premièrement, il se peut que la définition du TOD ne soit pas assez claire pour bien guider les projets. Deuxièmement, il est possible que les promoteurs doivent faire face à plusieurs obstacles dans la construction d'un vrai projet de TOD qui les obligent à réviser leurs plans ; nous y reviendrons.

Un concept associé

Le concept de nouvel urbanisme est souvent associé au TOD parce qu'ils partagent beaucoup de caractéristiques communes. Contrairement aux villages urbains, le nouvel urbanisme est un concept distinct et un mouvement urbanistique en soi. Ce concept partage certaines caractéristiques avec les TOD, mais il met l'accent sur des valeurs différentes. Ce mouvement a reçu beaucoup d'attention des médias, notamment autour du travail des architectes Andres Duany, Elizabeth Plater-Zybeck et Peter Calthorpe. Un quartier du nouvel urbanisme est compact et encourage la marche à pied. Le quartier contient une mixité d'usages mais, à la différence des TOD, les usages sont séparés entre une zone résidentielle

et un cœur commercial (Bernick et Cervero 1997). Le nouvel urbanisme est guidé par une charte de principes élaborés par le Congress for the New Urbanism. Ces principes valorisent une diversité du cadre bâti et de la population, une échelle piétonne, une taille suffisante pour accueillir une desserte en TC, des espaces publics bien définis et une architecture néo-traditionnelle. Les nouveaux urbanistes favorisent surtout le néo-traditionalisme, c'est-à-dire une architecture respectueuse de l'environnement et des traditions locales (Duany, Plater-Zyberk et coll. 2000). Dans le cadre de ce mémoire, le terme traditionnel renvoie à la forme urbaine de la banlieue étalée, et le terme « néo-traditionnel » réfère au nouvel urbanisme. Certains éléments de design sont universels pour le nouvel urbanisme, peu importe le contexte local. Les garages, par exemple, sont normalement cachés en arrière des bâtiments. Aussi, la trame de rues est orthogonale afin de faciliter la mobilité (Ellis 2002).

L'accent mis sur le style architectural et la séparation des usages sont deux caractéristiques qui distinguent le nouvel urbanisme et les TOD. La différence la plus marquante est cependant le rôle accordé au TC. La présence de transport en commun est centrale dans les TOD, tandis qu'elle joue un rôle moins prononcé dans un quartier du style nouvel urbanisme. En fait, le nouvel urbanisme est souvent critiqué parce que les projets sont généralement situés dans les zones non urbanisées sans aucune offre de transport en commun (Rutheiser 1997). Ainsi, les études sur le nouvel urbanisme peuvent être utiles dans une recherche sur les TOD si l'on n'analyse pas le rôle du transport.

Même si on peut identifier certains éléments qui distinguent tous ces concepts, en réalité la distinction n'est pas très claire. Pour une meilleure fluidité terminologique, certains chercheurs ont essayé de regrouper tous ces concepts. Le chercheur Jonathan Levine regroupe sous le terme « développement alternatif » le nouvel urbanisme, les villages de transit, et tout projet immobilier mixte et dense (Inam, Levine et coll. 2004). Dans une autre étude, l'expression « développement accessible » est utilisée pour souligner sur l'accessibilité au transport en commun et au transport actif. Bien que le niveau d'offre de transport soit différent d'un concept à l'autre, tous ces concepts sont considérés comme accessibles parce qu'ils visent à réduire la dépendance à la voiture (Levine, Inam et coll. 2005). Ce mémoire s'intéresse à l'ensemble des projets alternatifs en banlieue qui visent à créer des quartiers denses et mixtes autour des stations de TC. Néanmoins, nous utilisons le

terme TOD parce que c'est le terme le plus fréquemment employé pour designer ce genre de quartiers.

1.4 La problématique de recherche

Le concept de TOD a beaucoup de défenseurs chez les urbanistes et les architectes. Ces partisans ont produit une abondance de documentation et des recherches descriptives dans le but d'encourager l'offre de ces produits. Quelques recherches se sont intéressées à l'impact sur les comportements en transport. Ces études visent à examiner le lien entre cette forme de développement alternatif et les habitudes en transport des résidants (Handy 1992; McNally et Ryan 1992; Frank et Pivo 1994; Crane 1995; Kitamura, Mokhtarian et coll. 1997; Boarnet et Crane 2001; Bagley et Mokhtarian 2002; Krizek 2003; Handy, Cao et coll. 2005; Hendricks 2005; Renne 2005).

Une preuve de la capacité des TOD à modifier le comportement en transport de ses usagers pourrait permettre de convaincre les administrations publiques de soutenir la création de quartiers TOD. Malgré un corpus de recherches en croissance, les résultats ne sont pas concluants. Ceci est principalement dû à la difficulté de mener une expérience contrôlée sur le terrain. Aussi, l'utilisation de transport en commun ou des modes actifs par les résidents d'un TOD n'est pas uniquement le résultat de l'influence de l'environnement. Une partie des résidents choisit un quartier TOD parce qu'ils ont déjà une préférence pour ces modes de transport. Ce phénomène d'auto-sélection des résidents complique la démonstration d'un effet d'entraînement de l'environnement urbain sur le comportement des individus (Levine & Inam, 2004). Malgré les difficultés associées à ce genre de recherches, l'investigation sur le comportement en transport demeure une des principales stratégies de recherche sur le sujet du TOD.

Le monde des professionnels en urbanisme est de plus en plus dominé par les défenseurs du concept de TOD, malgré l'incertitude quant à l'impact de la forme urbaine sur le comportement en transport. Toutefois, le nombre d'exemples de véritables TOD construits en Amérique du nord reste faible. On doit alors se demander : s'il y a tant de défenseurs du concept, pourquoi ne voit-on pas davantage d'exemples réalisés? Depuis quelques années, un certain nombre de chercheurs ont commencé à questionner la pertinence de l'approche du comportement en transport. Selon ces chercheurs, les études sur le comportement

en transport présumant qu'il est nécessaire de démontrer les bénéfices des TOD afin de justifier la création des nouveaux projets. Ce raisonnement présume que le libre marché est incapable de fournir ce produit sans l'intervention de l'État, et donc que le secteur public doit jouer un rôle actif dans la promotion du TOD. Jonathan Levine est particulièrement critique des postulats de la recherche sur les comportements en transport. Il émet l'hypothèse que le peu de réalisations de TOD en Amérique du nord n'est pas le résultat d'une incapacité du libre marché à livrer ces produits sans le soutien de l'État, mais de l'existence de barrières à l'offre qui empêchent le fonctionnement du libre marché (Levine 2005).

La recherche de Levine (2005) et celle de Cervero (2004) identifient plusieurs barrières à la création de TOD, dont les barrières réglementaires, financières, politiques, organisationnelles et structurelles. Selon Levine, l'intervention de l'État est nécessaire pour éliminer ces obstacles, certains étant le fait du secteur public lui-même. L'État n'est pourtant pas obligé de stimuler la demande en TOD ou d'inciter les promoteurs à répondre à cette demande. Selon cette perspective, si une demande suffisante existe pour ces produits immobiliers, le secteur privé aura un intérêt à fournir des TOD. Cet intérêt est pourtant altéré par les nombreux obstacles qui rendent difficile l'élaboration des projets (Levine et Inam 2004; Transportation Cooperative Research Program 2004; Levine 2005).

Au lieu d'argumenter en faveur d'un rôle très actif de l'État, les chercheurs qui ont adopté cette perspective constatent que la majorité des promoteurs veulent simplement que le secteur public encadre convenablement leurs projets (Cervero, 2004). Cette approche réévalue le phénomène « d'auto-sélection », qui a longtemps été vue comme pouvant biaiser la recherche sur le comportement en transport. Ces chercheurs suggèrent que l'existence d'une population qui, alors qu'elle le souhaiterait, ne peut habiter dans un quartier ayant une meilleure accessibilité au transport en commun (les « autoselecteurs ») donne des arguments en faveur d'un assouplissement de la réglementation (Levine, Inam et coll. 2005). Levine et Inam appellent cette approche de la recherche sur les barrières au développement de TOD une « logique basée sur le choix », parce qu'elle met l'accent sur le droit des consommateurs de choisir le type de quartier qu'ils habitent et sur le droit des promoteurs de choisir le type de quartier qu'ils fournissent (Levine et Inam 2004, p.413).

1.5 Les questions spécifiques de recherche

La question fondamentale de ce projet de recherche est de comprendre pourquoi on ne voit pas davantage de développement de TOD dans la région de Montréal. Afin de répondre à cette question, nous avons adopté l'approche de recherche décrite ci-dessus afin d'examiner la perspective des promoteurs immobiliers montréalais en ce qui concerne l'offre et la demande en TOD. Deux questions spécifiques découlent de cette question générale et de l'approche de recherche :

- 1) Selon les promoteurs immobiliers montréalais, existe-t-il une demande suffisante en TOD dans la région métropolitaine de Montréal?
- 2) Selon les promoteurs immobiliers montréalais, quelles sont les barrières au développement de type TOD dans la région métropolitaine de Montréal?

Pour répondre à ces questions, nous tentons d'abord d'examiner l'ampleur de la demande en TOD dans la région de Montréal, de la perspective des promoteurs immobiliers. Ensuite, nous évaluons avec les promoteurs l'existence des barrières à la demande identifiées dans la littérature.

2.0 Le cadre conceptuel

Notre cadre conceptuel est structuré autour des trois principales dimensions de nos questions de recherche : la demande, les barrières à l'offre et les promoteurs immobiliers. Ce chapitre débute par une revue des différents types d'études sur la demande pour les TOD et les résultats obtenus. Ensuite, nous expliquons les multiples barrières à l'offre selon les catégories proposées par la littérature. La dernière section tente de situer les participants de notre étude, les promoteurs immobiliers, dans un système d'acteurs. Cette discussion nous permet aussi de considérer la structure de l'industrie de la promotion immobilière et ses conséquences sur la rationalité des promoteurs.

2.1 La demande

Avant qu'on ne puisse procéder à une analyse des obstacles à l'offre de TOD, il faut évaluer l'ampleur de la demande pour ce type de produit. En effet, sans une demande significative pour un produit spécialisé, aucun promoteur ne proposera un tel projet. Dans ce cas, il serait difficile d'évaluer les obstacles à l'offre. On peut alors considérer la demande comme étant un autre type de barrière à l'offre qui prévaut sur tous les autres types de barrières. La population vivant dans les TOD ne suffit pas comme preuve de la demande parce qu'il se peut que la demande ne soit pas satisfaite par l'offre actuelle. Il faut alors trouver d'autres sources d'information sur la demande latente. Quatre autres sources d'information sont utilisées pour établir la demande en TOD : les analyses de tendances sociodémographiques, les sondages sur les préférences en habitation, les enquêtes de comparaison des préférences en habitation avec le lieu de résidence actuel et les enquêtes parmi les promoteurs immobiliers. Nous cherchons ici à résumer les résultats de ces différents types d'études dans le contexte nord-américain. Aussi, la discussion sert à évaluer la capacité de ces différentes stratégies de bien saisir l'ampleur de la demande en TOD.

2.1.1 Les tendances sociodémographiques

Une analyse des tendances sociodémographiques actuelles en Amérique du Nord pourrait faire la lumière sur l'évolution de la demande en TOD. Il s'agit d'estimer l'évolution probable des préférences de consommation à partir des données sur la crois-

sance prévue de différents groupes sociaux et de groupes d'âge. Actuellement, nous sommes confrontés au Canada à un faible taux de natalité, mais ce phénomène est contrebalancé en partie par l'immigration. En même temps, les *baby-boomers* s'approchent de l'âge de la retraite, ce qui contribue au vieillissement de la population. Les enfants de cette génération, l'écho du baby-boom, ont atteint l'âge de la majorité et cherchent à acheter leurs premières résidences. Il est prévu qu'une grande partie de cette génération choisira de vivre seul ou en couple, mais sans enfant. Tous ces facteurs auront des conséquences sur le marché immobilier (Foot 1999).

Il est souvent avancé que les phénomènes du vieillissement de la population et de la croissance du nombre d'individus vivant seuls ou sans enfant vont élargir le marché pour des quartiers alternatifs. L'impact du vieillissement de la population sur la demande immobilière est évident dans les projections de la population : la somme des ménages américains va s'accroître de 1,11 % annuellement et seulement 0,65 % vont changer, chaque année, de résidence entre 2000 et 2010, selon le Harvard Joint Center for Housing Studies. Pourtant, les propriétaires âgés de plus de 45 ans vont croître de 2,46 % par année, ce qui va représenter 31,0 % de tous les changements de résidence durant cette décennie. Bien que le nombre total d'acheteurs devrait diminuer dans les prochaines années, le nombre de gens âgés de 45 ans et plus à la recherche d'un nouveau type de logement va augmenter. Ces gens vont ainsi représenter un segment croissant du marché immobilier (Myers, Gearin et coll. 2001).

Le vieillissement de cette génération peut avoir des conséquences importantes sur le marché immobilier. Une étude du Surface Transportation Policy Project a constaté que 21 % des Américains et Américaines âgés de plus de 65 ans ne conduisent pas. Parmi ces individus, 43 % de ceux qui résident dans un quartier plus dense restent chez eux pendant une journée normale. Ce nombre s'élève à 61 % pour les résidents des quartiers à faible densité (Renne 2005). Ces études estiment alors que de plus en plus de personnes âgées vont préférer des quartiers alternatifs puisqu'ils offrent de meilleures options de mobilité. Selon l'étude American LIVES, les ménages plus âgés sont plus souvent contre les cul-de-sac, croient que les grands terrains prennent trop de temps à entretenir et ne sont pas contre l'idée d'habiter sur un terrain plus petit (Myers, Gearin et coll. 2001). Nelson (2006) remet en question l'attraction de la ville pour les retraités, mais confirme que ces derniers vont préférer ne plus résider sur un grand terrain.

D'autres chercheurs sont sceptiques quant à l'idée que le vieillissement de la population va augmenter la demande pour de l'habitation plus dense. Selon Foot, la majorité des retraités, soit 80 %, restent dans leur maison familiale. C'est seulement après l'âge de 70 ans qu'ils vont déménager dans une maison plus petite. Rendus à cet âge, il est possible que les enfants des *baby-boomers* soient prêts à acheter les maisons de ces derniers. Par conséquent, la demande pour une résidence traditionnelle en banlieue ne diminuera pas (Foot 1999). Avant d'atteindre 70 ans, une grande partie des retraités vont vouloir un mode vie plus tranquille et moins cher, dans une zone périurbaine (Foot 1999, p.226). Ceux qui déménagent vont alors s'installer dans une petite municipalité ou dans la municipalité de leur enfance (Foot 1999). Ainsi, il n'est pas du tout certain que le vieillissement de la population augmentera la demande pour les TOD parmi les personnes âgées.

Un deuxième phénomène ayant des conséquences sur le développement alternatif est la maturation des enfants des *baby-boomers*, ou la génération de l'écho (Foot 1999). Cette génération est responsable en partie de la croissance du nombre des personnes vivant seules ou en couple, mais sans enfant. Il est prévu que le nombre des ménages aux États-Unis avec au moins un enfant va passer de 34,5 % en 1995 à 28,2 % en 2015 (Myers, Gearin et coll. 2001). Les *baby-boomers* sont plus nombreux que les autres cohortes de la population, mais leurs enfants, actuellement à l'âge des premiers acheteurs, représentent une partie importante de la population. Cette population pourrait même avoir un plus grand impact sur la demande en logements, car elle est plus mobile que les *baby-boomers* (Myers, Gearin et coll. 2001). La composition de ménages n'est plus la même que lorsque les *baby-boomers* étaient jeunes. En 1950, les personnes vivantes seules représentaient environ 10 % de ménages tandis que la moitié des ménages avaient des enfants. Cette situation a évolué et en 2000, les personnes vivant seules représentaient un quart des ménages et seulement un tiers des ménages comptaient au moins un enfant. La taille moyenne d'un ménage en 1950 était de 3,4 individus, tandis qu'en 2000 elle était de 2,5 personnes. Nelson estime qu'en 2025 le nombre de personnes vivant seules va croître jusqu'à 30 % des ménages et le nombre de ménages avec enfants va tomber à 25 % des ménages (Nelson 2006).

Il est présumé que les personnes vivant seules ou en couple mais sans enfant vont préférer des modes d'occupation plus denses avec une meilleure accessibilité. L'étude d'American LIVES a constaté qu'entre 30 et 47 % des ménages sans enfant ne voulaient pas entretenir un grand terrain, et qu'entre 32 et 59 % pourraient accepter un terrain plus

petit et entre 54 et 64 % n'aimaient pas la stérilité de la banlieue traditionnelle (Myers, Gearin et coll. 2001). Il est possible que ces individus créent une cinquième migration, une migration des ménages plus aisés et des familles d'immigrants de la banlieue vers les centres urbains. On voit déjà l'impact de cette migration dans la croissance rapide des prix de condominiums et d'unités dans les coopératives d'habitation, qui surpasse déjà la croissance des prix des maisons unifamiliales dans certaines régions (Nelson 2006). Au Canada, pourtant, il est possible que ce phénomène ne se présente seulement que dans les régions où la population est surtout composée des *baby-boomers* et de leurs enfants, notamment l'Ontario, Halifax et l'Ouest canadien. Les impacts du boom et l'écho dans d'autres régions du pays, incluant Montréal, seront plus tempérés (Foot 1999). Aussi, il faut mentionner que ce ne sont pas tous les individus vivant seuls qui vont opter pour un logement dans un quartier plus dense ou urbain.

Il est largement connu, malgré les prévisions de Foot et autres, que les *baby-boomers* et les personnes qui vivent seules ou en couple, mais sans enfant, sont plus ouvertes à des modes d'occupation non traditionnels (Flint 2005). Les jeunes ménages sont généralement attirés par la vie urbaine, tandis que les *baby-boomers* ont plus de ressources financières que la génération précédente et vont chercher de nouveaux styles de vie après le départ de leurs enfants (Myers, Gearin et coll. 2001). Selon cette interprétation, la période actuelle serait parfaite pour une augmentation de l'offre des nouveaux produits immobiliers. Les analyses sociodémographiques sont pourtant incapables de prédire les choix de ces deux cohortes. Il faut davantage d'informations sur les préférences des individus pour pouvoir prévoir la demande pour les logements dans des quartiers alternatifs.

2.1.2 Les enquêtes des préférences des consommateurs

Plusieurs enquêtes auprès des consommateurs ont été menées aux États-Unis pour établir les préférences en habitation, notamment en ce qui concerne la densité, la mixité des usages et l'accessibilité en transport. Ces études incluent les sondages du National Association of Homebuilders, American LIVES et de l'étude sur les Vermonters Attitudes on Sprawl. Une étude conjointe du Smart Growth America et du National Association of Realtors en 2005 a estimé qu'entre 2005 et 2008 61% des acheteurs des maisons chercheraient un quartier incorporant les caractéristiques de smart growth (Renne 2005). Les résultats des différentes enquêtes sont souvent convergents. Selon plusieurs enquêtes, entre 17 et 33 %

de la population préférerait un quartier du type village ou un quartier urbain, plutôt que la banlieue traditionnelle et entre 9 et 17 % de la population préférerait un mode d'habitation plus dense, comme une maison de ville, un duplex ou un condominium. Près d'un tiers des personnes interrogées aimerait vivre dans un quartier plus dense avec des terrains plus petits. De plus, la moitié des répondants favoriseraient un quartier où ils seront moins dépendants de l'automobile. Les consommateurs sont aussi prêts à payer plus cher pour un meilleur design de leur quartier. Les sondages révèlent une volonté de payer entre 5 000 et 30 000 \$ de plus pour une résidence dans un quartier alternatif. La conclusion des enquêtes est qu'une petite partie, mais tout de même importante, de la population préférerai vivre dans les quartiers de type TOD (Myers, Gearin et coll. 2001).

L'un des problèmes majeurs avec ces enquêtes est qu'ils n'expliquent pas les raisons derrière ces préférences. Le désir d'habiter un type de logement plus compact, par exemple, pourrait être le résultat de la nécessité d'économiser sur les coûts du logement et non pas d'une préférence pour un quartier alternatif. Aussi, certaines préférences exprimées dans ces enquêtes sont contradictoires. Par exemple, dans un des sondages, les répondants ont préféré un quartier typique de la banlieue à un quartier près du transport et des services, mais ils favorisent en même temps la possibilité de marcher pour aller dans les magasins. Il est donc possible que ces consommateurs désirent un produit avec certains éléments d'un quartier traditionnel ainsi que les éléments d'un quartier alternatif (Myers, Gearin et coll. 2001). Les contradictions entre les préférences exprimées dans ces sondages ont amené les chercheurs à développer d'autres outils pour mesurer la demande, dont les études sur l'écart entre les préférences et les choix finals du lieu de résidence, décrites dans la prochaine section.

Le sondage mené par Smart Growth America et la National Association of Realtors est particulièrement révélateur des conflits de préférences. Près de la moitié des répondants (45 %) ont préféré un quartier typique de la banlieue traditionnelle, tandis que l'autre 55 % a préféré un quartier incorporant les caractéristiques du smart growth. Bien qu'il semble qu'aucune forme ne soit particulièrement populaire, parmi les individus qui vont déménager dans les prochaines années, la majorité préfère être près de la ville et 61 % vont chercher un quartier incorporant les caractéristiques du smart growth. Ce sondage a démontré que les préférences en habitation sont influencées par deux caractéristiques conflictuelles : l'espace et la proximité des activités. Ceux qui préfèrent un quartier de la banlieue tradi-

tionnelle favorisent un plus grand terrain, tandis que ceux qui préfèrent un quartier incorporant les caractéristiques du *smart growth* sont attirés par la proximité des magasins et la réduction du temps des déplacements pendulaires. Toutefois, aucune préférence n'est réellement prédominante. Entre un temps de déplacement résidence-lieu de travail réduit et un grand terrain, les répondants se partagent à 50-50%. La majorité choisit un grand terrain lorsqu'ils doivent choisir entre cette option et la proximité aux magasins (Belden Russonello et Stewart 2004). Ce sondage démontre que les préférences sont souvent divisées entre les caractéristiques du smart growth et de la banlieue traditionnelle. Il est donc possible que les produits hybrides répondent mieux aux attentes des consommateurs que ces deux catégories rigides. Ces conflits soulignent également le fait que le choix d'un logement est toujours un compromis entre le prix et plusieurs critères de localisation personnels.

L'intérêt des enquêtes de préférences des consommateurs est qu'elles permettent d'interroger un grand nombre d'individus. Cependant, un sondage ne révèle pas la complexité de la demande contrairement à d'autres méthodes, comme les études sur l'écart entre les préférences exprimées et le lieu de résidence choisi. Aussi, les sondages ne peuvent rapporter que ce que les gens disent, et non pas leurs choix réels. Une faiblesse majeure de ces enquêtes est qu'elles ne tiennent pas toujours compte de certains facteurs centraux dans la décision de localisation des ménages. L'abordabilité d'un logement dans un TOD, par exemple, est un enjeu souvent négligé par ces études. Malgré cela, les résultats des sondages nous donnent quand même un aperçu de l'intérêt général de la population pour les quartiers TOD.

2.1.3 Les enquêtes sur l'écart entre les préférences exprimées et le choix final du lieu de résidence par les consommateurs

Une autre piste de recherche sur la demande en TOD compare les préférences exprimées par les individus à leur mode d'occupation actuel. L'hypothèse de cette méthode est qu'un écart entre la préférence et le choix final du lieu de résidence serait le résultat d'un manque d'offre pour un produit désiré. Une autre explication de cet écart est que les caractéristiques des quartiers alternatifs sont en concurrence avec plusieurs autres facteurs de localisation. Ces facteurs incluent la qualité des écoles et la sécurité du quartier (Levine, Inam et coll. 2005). L'objectif de ce genre d'enquête est d'examiner les écarts entre les préférences et les comportements, afin d'évaluer la capacité du marché de répondre à la

demande pour des quartiers alternatifs. Les résultats ne peuvent pas, par contre, mesurer l'ampleur de la demande (Levine et Frank 2007). Ajoutons que ces études ne peuvent pas véritablement démontrer le degré de l'insuffisance de l'offre car la disponibilité des différents types de logement n'est pas quantifiée.

Levine, Inam et Torng ont mené une étude comparative entre Boston et Atlanta sur l'écart entre les préférences exprimées et les choix finals de lieu de résidence. Cette étude a montré que le décalage entre les préférences et les résidences actuelles était moins important pour les résidents de Boston parce que l'offre de logement y est plus variée qu'à Atlanta. Plus précisément, les personnes avec une préférence pour un quartier alternatif à Boston avaient une probabilité de 83% d'habiter dans ce genre de quartier, tandis qu'à Atlanta cette probabilité n'existait que pour 48 % des résidents (Levine, Inam et coll. 2005). Une autre étude de Levine et Frank (2007) sur les préférences de résidents d'Atlanta demandait aux répondants de choisir entre deux caractéristiques de localisation mutuellement exclusives. En guise d'exemple, ils devaient choisir entre la longueur du déplacement pendulaire et la densité du quartier résidentiel. Ensuite, les chercheurs ont comparé les préférences exprimées dans ces réponses avec les lieux de résidence réels afin de déterminer le degré de contradiction entre les choix et les préférences. L'enquête a révélé que 70 % des répondants qui préfèrent un quartier alternatif aimeraient bien changer les caractéristiques et l'offre de transport de leur quartier actuel (Levine et Frank 2007).

Levine et Frank concluent que, dans le cas d'Atlanta, le marché immobilier ne répond pas adéquatement à une minorité de la population qui préfère des quartiers alternatifs (Levine et Frank 2007). L'étude de Smart Growth America et de la National Association of Realtors est arrivée à une conclusion similaire : 30 % des répondants n'ont pas été capables de trouver le type de quartier recherché lors de leur dernier déménagement (Belden Russonello et Stewart 2004). Selon Levine et Frank, le décalage constaté entre les préférences pour un quartier alternatif et le choix final du lieu de résidence illustre un manque d'offre systématique de ce type de quartier. Ils suggèrent plusieurs facteurs, potentiellement en amont de ce manque d'offre, comme la réglementation municipale et la difficulté de financer les produits immobiliers alternatifs. Il est aussi probable qu'une demande minoritaire soit souvent ignorée par les promoteurs parce qu'ils ne peuvent pas réaliser les économies d'échelle possibles avec des produits plus populaires. La satisfaction de la demande pour un quartier plus dense est aussi difficile à réaliser parce qu'elle nécessite de faire converger les

décisions de plusieurs consommateurs. À l'inverse, la demande pour une maison unifamiliale est plus facilement satisfaite parce qu'elle ne nécessite qu'un seul ménage à la fois (Levine et Frank 2007).

Une étude semblable de Jarvis a examiné l'écart entre les préférences exprimées et les lieux de résidence des ménages avec enfants. Jarvis a trouvé un fort décalage entre les préférences et les choix des répondants, mais elle l'attribue à d'autres raisons que celles proposées par Levine et coll. En plus des facteurs liés à la nature alternative du quartier, un certain nombre d'autres facteurs rentre dans la décision de localisation des ménages avec enfants, particulièrement la qualité des écoles (Jarvis 2003). Cette étude démontre un scepticisme par rapport à l'importance des préférences pour un quartier alternatif dans le choix de localisation. Pourtant, il faut être conscient que certains facteurs de localisation, comme la qualité des écoles, sont moins importants pour les personnes âgées et les ménages sans enfants, qui vont représenter une partie croissante de la demande future (Myers, Gearin et coll. 2001). Contrairement à l'argumentation de Jarvis, Levine et coll. suggèrent que la diversité des facteurs de localisation des ménages nécessite une offre d'options diversifiées pour que les acheteurs puissent satisfaire toutes leurs préférences (Levine, Inam et coll. 2005).

2.1.4 Les enquêtes auprès des promoteurs

Une dernière manière d'examiner la question de la demande en TOD est d'enquêter auprès des promoteurs immobiliers. Les promoteurs sont très sensibles aux tendances du marché immobilier et connaissent intimement les attentes de leurs clients. Levine et Inam ont mené une enquête auprès de promoteurs inscrits dans la base de données de l'Urban Land Institute. Cette étude est d'autant plus intéressante que les chercheurs ont interrogé 706 promoteurs (Levine et Inam 2004). En général, les promoteurs ont constaté une demande importante pour des produits immobiliers alternatifs : pour 60 % d'entre eux, il existait une demande suffisante pour justifier une augmentation de l'offre dans leur région. Les promoteurs ont estimé qu'autour de 10 % des ménages sont intéressés par ces produits alternatifs. Certaines régions des États-Unis, comme le nord-est et le Mid-Atlantic, ont montré plus d'intérêt que d'autres pour ce type de produit (Levine et Inam 2004). Une étude de l'Urban Land Institute et de PriceWaterhouseCoopers (2004) a demandé aux promoteurs commerciaux de choisir, à partir d'une liste de treize types d'emplacement, les cinq types

d'emplacement où ils préféreraient construire dans les prochaines années. Quatre des cinq types les plus fréquemment choisis étaient caractéristiques d'un quartier de TOD. Ces types sont le développement à proximité du transport en commun, dans un quartier d'affaires en banlieue orienté vers le piéton, la banlieue proche du centre-ville et le centre-ville. Les promoteurs interrogés par cette étude semblent être conscients d'une préférence grandissante pour les quartiers facilement accessibles par la marche et le transport en commun.

Notre recherche fait appel à cette manière d'évaluer l'ampleur de la demande pour des TOD. Nous avons interrogé des promoteurs immobiliers d'estimer la demande pour ce genre de projet dans leur secteur. Bien que cette approche soit très subjective, il faut rappeler que les promoteurs immobiliers sont une source riche d'informations sur la demande pour des TOD.

La majorité des études sur la demande pour des quartiers de type TOD conclut qu'une minorité importante de la population aimerait vivre dans un TOD. Par ailleurs, les prévisions démographiques indiquent que cette demande représentera une plus grande partie du marché dans les années à venir. Cependant, toutes ces études peuvent être critiquées sur le plan méthodologique. Le choix d'un logement est toujours un compromis entre plusieurs facteurs de localisation. Aucune de ces études ne prouve que la demande pour l'ensemble des caractéristiques de TOD dépasse la demande pour d'autres facteurs de localisation. Aussi, ces études concluent que la demande en TOD ne représente qu'une partie mineure de la demande totale. La logique veut que le marché immobilier ne puisse pas répondre à chaque demande minoritaire. Néanmoins, quelques chercheurs prétendent que ces études démontrent clairement une demande en TOD. Ils proposent ainsi que la faible offre de TOD doit être attribuable aux barrières à l'offre. Ainsi, la deuxième piste de recherche vise à identifier les barrières au développement de l'offre pour ce produit immobilier.

2.2 L'offre

Une partie de la documentation sur les TOD décrit des projets achevés ou en construction aux États-Unis. Cette documentation décrit non seulement le design des projets, mais également les processus de conception, de financement et d'approbation ainsi que les rôles joués par les différents acteurs. Un inventaire exhaustif de ces cas a été complété en 2002 pour le Transport Cooperative Research Project (TCRP). Ce projet a répertorié plus de 100 exemples de TOD achevés aux États-Unis, ainsi que 50 projets alors en voie de réa-

lisation. Une autre étude de 1990 a identifié 117 projets de TOD aux États-Unis développés directement par le secteur public, ou *transit-joint development* (TJD) (Transportation Cooperative Research Program 2004).

Selon le TCRP, la ville américaine ayant le plus grand nombre de TOD est la région de San Francisco, avec des TOD sur ses réseaux ferroviaires (BART, Caltrans et le Capitol Corridor) et système léger sur rail (MUNI). Les villes de Dallas, Atlanta, Portland en Oregon et Washington, D.C. ont aussi accueilli de nombreux TOD. Plus de 100 projets de TOD identifiés par cette étude sont localisés dans des grandes villes desservies par un réseau sur rail. L'acteur ayant poursuivi le plus activement le concept de TJD est l'agence de transport à Washington, D.C., le Washington Metropolitan Area Transit Authority. Depuis la fin des années 1970, cette agence s'est engagée dans plus de trente projets de développement immobilier sur ses terrains. Les villes de Dallas, San Diego, San Francisco et Atlanta ont aussi travaillé sur plusieurs projets de TJD (Transportation Cooperative Research Program 2004).

L'inventaire du TCRP note que la majorité des TOD sont situés sur des réseaux ferroviaires lourds, mais que plusieurs projets ont été construits sur des réseaux de train léger sur rail, de train de banlieue, d'autobus et des traversiers. Une grande diversité existe aussi en ce qui concerne la densité d'occupation du sol et la mixité des usages dans ces projets. Selon le TCRP, le TOD moyen comporte des densités de vingt à trente unités de logement par acre résidentiel. Généralement, il comprend aussi quelques restaurants ou autres lieux de divertissement, des édifices publics et autres espaces publics, comme une bibliothèque, et parfois un hôtel. Certains projets dépassent ces normes de manière significative. Les densités des TOD dans la région de Washington, D.C., surtout sur l'axe Rosslyn-to-Ballston et le corridor Jefferson Davis en Virginie du nord, sont particulièrement denses. En fait, les pourtours des stations de métro sur ces réseaux ont accaparé 95 % du développement résidentiel et 98 % du développement commercial du comté d'Arlington depuis 1960. Ces projets sont aussi caractérisés par une forte mixité, comportant des tours à bureaux, des magasins de détails, des lieux de divertissement et des bâtiments publics. Il est intéressant de noter que certains projets ont remis en question la conception nodale de TOD en proposant des TOD linéaires le long des corridors de train. En guise d'exemple, la Ville de Los Angeles a élaboré un plan pour un TOD qui s'étend sur 2,2 miles carrés qui sont desservis par quatre stations de métro (Transportation Cooperative Research Program 2004). Ces

exemples témoignent de la grande diversité des projets de TOD en ce qui concerne le mode de transport, les densités, la mixité des usages, la taille du projet et le rôle du secteur public.

L'offre de TOD au Canada est moins documentée qu'elle ne l'est pour les États-Unis. La littérature identifie quelques cas de TOD achevés au Canada, mais aucun inventaire exhaustif n'existe à l'échelle du pays. Les chercheurs Newman et Kenworthy nomment deux stations sur le réseau de SkyTrain à Vancouver, New Westminster et Metrotown, ainsi que le projet de redéveloppement de False Creek comme étant des cas exemplaires de villages urbains (Newman et Kenworthy 1999). Outre ces projets achevés, le plan de développement régional de Vancouver, le *Livable Region Strategy*, élaboré par le Greater Vancouver Regional District, préconise la concentration du développement immobilier à l'intérieur de huit centres urbains d'importance régionale et treize centres urbains d'ordre municipal (Junca-Adenot 2006).

Similairement, en réponse au développement de son Transitway, un réseau d'autobus rapide, la Ville d'Ottawa a modifié ses règlements de zonage d'une façon assez radicale. Ces règlements exigent que toute nouvelle tour à bureaux à l'extérieur du centre-ville doive être construite à proximité d'une station de TC. Aussi, les nouveaux pôles d'emploi, centres commerciaux et établissement d'enseignement postsecondaire doivent être desservis par une station de TC. Le développement des abords des stations de Lys et de Cyrville sont des bons exemples de TOD à Ottawa, bien que plusieurs autres stations ont connu une densification similaire suite à l'instauration de ces nouvelles politiques (Junca-Adenot 2006). En ce qui concerne la région de Montréal, les quelques projets de TOD qui ont été récemment construits sont décrits en détail dans la section 3.6.

Un commentaire de l'inventaire du TCRP sur l'offre de TOD dans les villes américaines nous intéresse particulièrement dans le cadre de cette étude. Par rapport à leur sondage auprès de plusieurs agences de transport, les auteurs remarquent que les répondants appartenant au MTA de New York et au MUNI à San Francisco ont refusé d'identifier des TOD sur leurs territoires. Selon ces agences, leur ville en entier respecte les critères de TOD. Le TCRP note que ce constat peut s'appliquer à d'autres villes avec des vieux réseaux de rail, comme Chicago, Philadelphie et Boston (Transportation Cooperative Research Program 2004). De notre avis, cela peut s'appliquer également à quelques quartiers du territoire de Montréal. Ce faisant, il est possible que la demande pour des quartiers de TOD soit déjà satisfaite par le cadre bâti existant.

Au cours des dernières années, des chercheurs ont cherché à examiner les barrières à l'offre de TOD. La littérature identifie quelques catégories de barrières, mais n'explique pas clairement ce concept. On retiendra qu'une barrière à l'offre est une situation qui rend difficile la mise en marché d'un produit immobilier par un promoteur ou un constructeur. Il faut noter qu'une barrière n'interdit pas forcément la réalisation d'un projet ; elle peut simplement le ralentir ou en imposer une modification importante. L'existence d'une barrière à l'offre peut ce faisant décourager la mise en marché de projets susceptibles de rencontrer l'obstacle. La littérature regroupe les nombreuses barrières à l'offre sous les catégories de barrière financière, réglementaire, politique, organisationnelle et structurelle.

2.2.1 Les barrières financières

Un financement suffisant et approprié est nécessaire à tout projet immobilier. Il est généralement accepté que les produits immobiliers alternatifs, dont le TOD, sont plus difficiles à financer que des produits traditionnels. Les nombreuses raisons pour cette difficulté sont la conséquence de deux facteurs : 1) les méthodes classiques d'évaluation et de financement des projets, ainsi que 2) le risque plus élevé associé aux produits alternatifs.

Pour plusieurs chercheurs, l'hésitation des institutions financières (IF) à financer les TOD ne semble pas logique étant donné que ces produits sont généralement rentables. Selon Renne (2005), le prix d'un logement dans un quartier de TOD reflète normalement la valeur de sa proximité aux services. Plusieurs études ont démontré la rentabilité à long terme des projets de TOD et de nouvel urbanisme. Deux études de Tu et Eppli concluent que les consommateurs sont prêts à payer plus pour une résidence dans un quartier du style « nouvel urbaniste » comparé à une maison dans un quartier de banlieue traditionnelle (Song et Knaap 2003). Le National Association of Realtors des États-Unis a déterminé que, en 2003, le prix moyen par pied carré dans un bâtiment multifamilial était plus cher que celui d'une unité détachée (Leinberger 2007). Une étude de la ligne de train rapide entre Lindenwold en New Jersey et Philadelphie a montré que le logement à proximité des stations vaut 6,4 % de plus que les unités situées ailleurs. Similairement, une étude des stations de train dans le comté d'Alameda Contra Costa en Californie a constaté une augmentation de la valeur des maisons au fur et à mesure que l'on s'approche d'une gare. Par contre, d'autres études n'ont pas pu trouver une telle différence de valeur, voire même, as-

socient la proximité d'une gare avec une baisse de la valeur des maisons. Selon Bernick et Cervero, l'effet de la proximité au TC sur la valeur du logement dépend fortement du contexte (Bernick et Cervero 1997). Cervero (2004) propose que les promoteurs et les IF connaissent bien les produits traditionnels, particulièrement les maisons unifamiliales, et savent qu'ils peuvent faire des profits avec ces produits. Le profit avec les TOD est moins certain et donc les IF sont moins propices à investir.

Bien que la rentabilité d'un projet de type TOD puisse être intéressante, il est probable que la temporalité des projets joue un rôle central dans la prise de décision des investisseurs. Au cours des premières années, un projet traditionnel va normalement réaliser plus de profits parce que ces projets sont achevés plus rapidement. C'est seulement dans le moyen et long terme que les produits alternatifs deviennent plus rentables (Leinberger 2001). Il apparaît donc que la perspective des institutions financières quant aux TOD n'est pas illogique, mais simplement basée sur une méthode d'évaluation biaisée en faveur du court terme.

2.2.1.1 La méthode traditionnelle d'évaluation des projets immobiliers

Les IF ne sont pas opposées aux TOD pour des raisons idéologiques, mais plutôt parce que ces projets ne satisfont pas les critères d'évaluation normalement employés (Leinberger 2001). Le principal critère de ces évaluations est la rentabilité mesurée par la détermination de la valeur actualisée des flux de trésorerie (VAFT) et le taux de rendement interne (TRI) (Leinberger 2007). Les méthodologies de VAFT sont utilisées afin de déterminer le taux de retour d'un flux de trésorerie pour la durée d'un projet (Leinberger 2001). Le résultat est toujours une obligation de fournir des rapports rapides parce que le VAFT incorpore l'idée que l'argent se déprécie dans le temps (Funders' Network 2002). Le TRI est la méthode la plus répandue pour l'évaluation d'un projet immobilier. Celle-ci est définie comme étant le « taux d'actualisation pour lequel la valeur actualisée des rentrées nettes de fonds résultant d'un projet d'investissement est égale à la valeur actualisée des décaissements requis pour réaliser cet investissement » (Office de la langue française 1998). Leinberger (2001) constate qu'un projet plus risqué affiche un taux de TRI plus élevé qu'un projet qui court des risques considérés comme plus acceptables.

Ces deux méthodologies sont appropriées pour des investissements à court terme, mais ne donnent pas de résultats favorables pour des investissements à moyen ou long

termes (Leinberger 2001). La majorité des fonds d'actions ne prévoit pas un investissement au-delà de sept à dix ans, parce que la VAFT et le TRI ne peuvent pas évaluer les retours après cette période (Funders' Network 2002; Leinberger 2007). Pour Leinberger, le résultat de cette orientation vers le court terme engendre une qualité de construction inférieure parce que les promoteurs ne proposent pas de projets qui vont durer plusieurs années après leur réalisation. Il compare ces produits avec les produits plus durables construits au début du 18^e siècle avant le développement de VAFT et TRI (Leinberger 2007).

L'utilisation de « comparables » est également essentielle à la méthode traditionnelle d'évaluation des projets. Un « comparable » est une caractéristique d'un projet facilement mesurée et convertie à une valeur monétaire. L'addition de toutes ces valeurs donne la valeur estimée du projet. Quelques « comparables » qui sont souvent utilisés sont la superficie du bâtiment en pieds carrés et les services fournis. Les caractéristiques innovatrices des TOD, telles que la proximité du TC, ne sont généralement pas utilisées comme « comparables » (Transportation Cooperative Research Program 2004). Le résultat est un système d'évaluation fermé qui se réfère seulement à lui-même (Volk et Zimmerman 1996). Un problème qui se pose avec l'évaluation des projets de TOD est le manque d'information détaillée sur d'autres projets similaires. Il est alors très difficile d'établir une liste des caractéristiques « comparables » à utiliser dans l'évaluation d'un TOD (Danielsen, Lang et coll. 1999).

Ainsi, le système traditionnel de financement de projets est axé sur les produits bien connus et expérimentés. Cette situation s'exacerbe par l'absence d'un système de financement alternatif. Très peu de fonds dédiés exclusivement aux TOD existent. En plus, les sources de financement spécial existantes sont souvent minimes. Le sondage de Cervero et coll. parmi les promoteurs immobiliers a constaté que la majorité des projets de TOD sont financés par les sources traditionnelles. Pourtant, les sources traditionnelles de financement n'accordent pas plus de poids aux projets avec des caractéristiques de TOD dans leurs évaluations financières (Transportation Cooperative Research Program 2004).

2.2.1.2 Le rôle des marchés financiers et le financement immobilier

Les marchés financiers sont aussi responsables du peu d'intérêt accordé aux TOD dans l'évaluation des projets. Après la crise des institutions d'épargne au début des années 1990, les marchés financiers ont joué un rôle plus important dans les investissements im-

mobiliers. C'est à cette époque que les sociétés de placement immobilier et l'assurance de prêts hypothécaires ont connu leur essor. Afin de faciliter les investissements, Wall Street développait des catégories standardisées de produits immobiliers. On estime que dix-neuf catégories sont actuellement utilisées par les marchés financiers pour leurs investissements immobiliers (Danielsen, Lang et coll. 1999; Leinberger 2001). Les dix-neuf catégories sont :

À louer :

- 1) Bureau : sur mesure, immeuble de faible hauteur spéculatif en banlieue
- 2) Industriel : sur mesure, entrepôt spéculatif, complexe de recherche et développement
- 3) Commerce de détail : du quartier (80 - 120 000 pi.ca.), power (entre 120 - 400 000 pi.ca.) et divertissement urbain
- 4) Hôtel : service limité, tous services
- 5) Appartement : banlieue peu dense, banlieue à haute densité
- 6) Autres : entreposage libre-service, résidence assistée

À vendre :

- 1) Résidentiel : attenant pour premiers acheteurs, non attenant pour premier acheteurs, attenant pour acheteurs expérimentés, non attenant pour acheteurs expérimentés, détaché exécutif (Leinberger 2001, p.8).

Cette standardisation aide les investisseurs à financer le développement immobilier sans connaissance fine du projet. Certains croient que cela crée un processus plus efficace (Funders' Network 2002). Les autres IF, telles que les banques et les compagnies d'assurance, demeurent actives dans l'immobilier, mais elles emploient de plus en plus les catégories généralisées de Wall Street (Burchell et Listokin 2001; Leinberger 2001; Funders' Network 2002). Il arrive souvent que les IF obligent un promoteur à réviser son projet pour qu'il soit conforme aux principes de design traditionnels. Par exemple, le promoteur pourrait être obligé d'élargir le gabarit des rues, d'ajouter des places de stationnement ou d'augmenter la marge de recul des bâtiments (Cervero, Bernick et coll. 1994).

Les critiques de ce nouveau contrôle exercé par des marchés financiers sur les investissements immobiliers disent que « la forme suit la finance ». Le résultat est une industrie de la construction axée sur les profits réalisés dans le court terme et une exclusion des produits alternatifs (Leinberger 2007). Lang et coll. critiquent cette notion, disant que la

standardisation des catégories a déjà été amorcée avant que Wall Street s'implique dans l'immobilier. Les marchés financiers n'ont pas créé les catégories, mais ils ont plutôt approuvé des catégories existantes (Lang, LeFurgy et coll. 2005). Bien que la responsabilité de cette standardisation ne soit pas facilement attribuable, il est certain que les marchés financiers investissent exclusivement dans ces catégories, avec des conséquences négatives sur les produits exclus de cette liste.

2.2.1.3 Les sources de risque

L'intérêt des marchés financiers pour les rendements à court terme est compréhensible étant donné le risque moins élevé que ces projets représentent. Le risque est défini comme « la variation du rendement d'un actif particulier en comparaison avec la volatilité du rendement sur tous les actifs risqués. Le risque est influencé à la fois par des caractéristiques du projet en soi, ainsi que les mouvements en général sur le marché des actifs risqués » (Mason et Leaffer 1976 p.42). Le niveau de risque est aussi associé avec l'économie et l'état du marché immobilier. Le même projet est considéré comme plus risqué quand le marché est faible que lorsqu'il est vigoureux (Mason et Leaffer 1976).

Gyourko et Rybczynski (2001) ont mené une enquête auprès des investisseurs américains afin d'évaluer les barrières au financement des projets alternatifs. Ils ont trouvé que les projets incorporant une mixité des usages avaient une évaluation du risque plus élevé. Leur étude a indiqué aussi que les projets aménagés sur des terrains vierges sont considérés comme plus risqués, car ils nécessitent des investissements importants en infrastructure. Étant donné qu'il arrive parfois qu'ils soient construits sur des terrains vierges, bien qu'il soit préférable que les TOD s'insèrent en milieu urbanisé, cette association du risque avec les terrains vierges pourrait contribuer à une mauvaise évaluation du risque de certains projets de TOD. Ils constatent aussi que l'acceptabilité sociale des projets plus denses en banlieue et le succès des commerces de détail dans ces régions sont aussi incertains. Plusieurs autres chercheurs sont arrivés à la même conclusion : les projets TOD sont considérés comme plus risqués par les IF. Ces chercheurs ont identifié plusieurs raisons à cette incertitude. Certaines raisons sont liées aux caractéristiques propres aux TOD, tandis que d'autres sont la conséquence de la structure et fonctionnement du marché immobilier en général.

Les caractéristiques fondamentales des TOD, telles que la densité, la mixité des usages et la proximité du TC, influent sur le processus de planification et de construction

d'un projet, et donc sur l'évaluation du risque. Les facteurs associés à ces caractéristiques des TOD qui peuvent influencer sur l'évaluation du risque sont le délai d'approbation, les coûts supplémentaires, l'échelle et la complexité des projets ainsi que la capacité d'adapter la production à la demande. Premièrement, le processus d'approbation peut retarder la mise en chantier de tout type de projet de construction. Un projet plus complexe, un TOD par exemple, nécessite une évaluation plus approfondie de la part d'une municipalité (Kalymon 1978). Par exemple, un tel projet requiert souvent une modification du règlement de zonage. De plus, une municipalité n'est pas forcément familiarisée avec ce genre de projet et ne sait pas comment gérer le dossier (Leinberger 2007). Le temps d'attente pour cette approbation est coûteux pour le promoteur, parce qu'il est propriétaire d'un terrain qui ne génère pas de profits (Kalymon 1978). Le promoteur doit également considérer la possibilité que l'évolution du marché pendant cette période d'attente ne rende le projet moins rentable (Leinberger 2007). Aussi, un processus d'approbation prolongé introduit plus d'incertitude par rapport aux modifications demandées par la municipalité (Kalymon 1978). Un tel prolongement du processus d'approbation est alors un facteur majeur dans l'évaluation du risque.

Un autre facteur associé à un projet TOD est l'ajout de coûts résultant des besoins en infrastructure et espaces publics, de la typologie des bâtiments et de la décontamination des sols (Danielsen, Lang et coll. 1999; Burchell et Listokin 2001). Même quand un site dispose déjà des infrastructures de base, telles que les égouts et aqueducs, le promoteur doit fournir d'autres infrastructures, telles que les trottoirs et les espaces verts, et compléter les réseaux d'autres infrastructures existantes, qui sont parfois insuffisantes. Une municipalité peut bénéficier à long terme du fait qu'un développement plus dense nécessite moins d'infrastructure, mais le promoteur ne peut pas éviter certaines dépenses supplémentaires à court terme. Aussi, il arrive souvent que les terrains disponibles autour d'un nœud de TC aient été occupés par des industries et nécessitent alors une décontamination des sols et d'autres opérations de préparation du terrain (Burchell et Listokin 2001). Les IF interviewées par Cervero et coll. admettent qu'elles sont réticentes à financer des projets nécessitant une décontamination parce qu'ils sont plus risqués (Transportation Cooperative Research Program 2004). Le processus d'assemblage des terrains, c'est-à-dire l'achat par le promoteur de tous les terrains nécessaires pour faire son projet de développement, pourrait prendre beaucoup de temps, ce qui ajoute un autre coût supplémentaire à son projet (Bur-

chell et Listokin 2001). D'autres coûts supplémentaires dans la phase préparatoire sont les redevances de développement imposées par la municipalité. Dans certains cas, ces redevances peuvent ajouter 10 à 15 % au coût d'une unité de logement. Il se peut aussi que les redevances de développement augmentent avec la densité du projet (Cervero, Bernick et coll. 1994).

Les coûts de construction des quartiers TOD sont aussi plus élevés parce qu'un bâtiment plus dense est plus dispendieux à construire. Premièrement, un bâtiment plus haut nécessite généralement une structure en acier, des fondations plus robustes, un ascenseur ainsi que des espaces communs, comme un hall d'entrée et un escalier (Transportation Cooperative Research Program 2004). L'obligation d'aménager des cases de stationnement est aussi très coûteuse, surtout quand il est impossible de construire suffisamment de cases de stationnement en surface. Finalement, un promoteur de maisons unifamiliales peut réduire ses coûts et ses risques en construisant une maison à la fois. Ceci lui permet de modifier sa production en fonction de la demande. Un promoteur d'un bâtiment multifamilial n'a pas cette option, car il faut achever l'édifice avant de permettre aux individus d'y habiter (Cervero, Bernick et coll. 1994). Après la construction, la phase des ventes est aussi plus coûteuse parce qu'une mise de fonds plus élevée est souvent demandée et les ventes sont ainsi plus lentes (Starkie et Yosick 1996). Bien qu'un projet TOD puisse s'avérer plus profitable, tous ces coûts supplémentaires contribuent à augmenter le risque associé au projet.

Ces coûts supplémentaires mettent en lumière une autre caractéristique associée aux TOD : ces projets sont plus complexes et prennent alors plus de temps à compléter. Un TOD typique couvre un grand territoire, nécessite une décontamination des sols et parfois la rénovation du cadre bâti existant (Burchell et Listokin 2001). La taille du projet peut nécessiter un remembrement des lots très complexe. Le remembrement des lots pour faire un projet d'extension urbaine est relativement simple parce que les terrains ne sont pas bâtis, ils sont périphériques et le foncier n'est pas coûteux. Un TOD, par contre, est normalement localisé dans une zone déjà urbanisée, ce qui prolonge le temps de préparation du site (Burchell et Listokin 2001). Le risque associé à un échéancier étendu dans le temps est considérable parce que les prédictions de l'état du marché et des coûts de construction sont moins fiables. Une IF pourrait être convaincue de financer un tel projet seulement si les profits étaient plus intéressants qu'un projet de court terme (Neal 2003).

La complexité d'un projet est aussi influencée par la mixité des usages. L'évaluation du risque pour un ensemble d'usages est plus complexe que pour un seul usage, compte tenu du manque de projets mixtes comparables (Transportation Cooperative Research Program 2004; Lang, LeFurgy et coll. 2005). Une IF peut estimer le risque pour chaque usage séparément, mais un risque trop élevé pour un usage peut bloquer complètement le projet (Funders' Network 2002). Il se peut aussi, en prenant compte des coûts, qu'un seul usage soit faisable. Un développement commercial et résidentiel autour des stations de métro à Atlanta était difficile justement parce que les prix élevés des terrains ne permettaient que la construction des bureaux et commerces de haute gamme (Transportation Cooperative Research Program 2004). L'investisseur doit aussi évaluer la probabilité qu'un commerce veuille s'installer dans la communauté, où il peut trouver le bassin de clients potentiels trop petit (Lang, LeFurgy et coll. 2005). L'étude de Gyourko et Rybczynski a constaté que les investisseurs considèrent la mixité des usages comme le facteur le plus risqué d'un projet alternatif, même plus que la densité et la taille réduite des lots (Gyourko et Rybczynski 2001; Lang, LeFurgy et coll. 2005). Afin de diminuer les risques associés aux projets mixtes, la majorité des promoteurs refusent de produire tous les bâtiments dans un projet TOD. Leur responsabilité de livrer un seul usage selon leur spécialisation permet aux promoteurs de réduire leurs risques et augmenter leurs retours financiers (Neal 2003). La mixité des usages est alors une grande source de complexité qui augmente le risque estimé d'un projet TOD. Afin de diminuer le risque d'un projet complexe, les investisseurs requièrent un phasage bien planifié et une grande firme de promotion avec beaucoup d'expérience (Gyourko et Rybczynski 2001).

En plus des caractéristiques propres aux TOD, la structure et le fonctionnement du marché immobilier augmentent le risque de tout investissement dans ce domaine. Le marché immobilier est généralement considéré comme étant moins stable et plus volatil que d'autres marchés (Kalymon 1978). Le marché immobilier est aussi très sensible aux taux d'intérêt, tandis que d'autres industries, comme les loisirs ou le tourisme, sont plus sensibles au revenu (Mason et Leaffer 1976). Une autre caractéristique essentielle du marché immobilier est le grand nombre de petites firmes, ce qui augmente le niveau de concurrence. Selon Kalymon, un maximum de 15 % du marché est dominé par les onze plus grandes firmes, ce qui démontre une industrie très déconcentrée (Kalymon 1978). Un tel niveau de concurrence oblige les entreprises à être plus attentives au risque. Pourtant, le niveau de

concurrence est un sujet fortement contesté dans la littérature. La structure de l'industrie de la promotion immobilière est discutée plus en profondeur dans la section 2.3.

Les marchés financiers et les méthodologies d'évaluation des projets sont fortement biaisés en faveur des investissements profitables à court terme. Plusieurs caractéristiques des TOD augmentent le risque de ces projets par rapport aux autres types de projet. Toutefois, quelques facteurs peuvent agir en faveur des promoteurs des TOD. Bien que certains investisseurs se concentrent sur les caractéristiques d'un projet, d'autres s'intéressent plutôt à l'entrepreneur. Ces investisseurs préfèrent travailler avec les entreprises expérimentées, avec une valeur nette impressionnante et bien connue (Mason et Leaffer 1976; Neal 2003). Normalement, un promoteur immobilier qui entretient un bon rapport avec une institution financière n'aura pas de difficultés à financer un projet de TOD.

2.2.2 Les barrières réglementaires

Les restrictions créées par la réglementation municipale peuvent entraîner des conséquences négatives sur la proposition des projets alternatifs, bien que la réglementation ait été créée dans le but de protéger la population contre les impacts nuisibles de certains usages. Le concept de TOD étant un idéal pour un grand nombre d'urbanistes, il est difficile d'admettre que leurs propres outils peuvent entraver la création de TOD. Les urbanistes présument qu'un promoteur pourra simplement demander une révision de la réglementation s'il trouve que les règles de zonage actuel ne permettent pas un projet de TOD. Pourtant, dans certains cas, un promoteur pourrait trouver difficile la formulation d'une telle demande. Essentiellement, la désignation actuelle pour un site envoie un signe aux promoteurs concernant le type de développement désiré. En fait, selon une enquête du Transport Cooperative Research Project auprès de 35 promoteurs américains qui ont construit des projets autour d'une gare, le facteur le plus déterminant pour leur volonté de proposer un projet de TOD est une désignation d'occupation du sol appropriée pour le site (Transportation Cooperative Research Program 2004). L'obstacle du processus de modification du règlement de zonage est encore plus important pour des petits projets. Ces projets sont généralement moins rentables, et alors le promoteur aura moins d'avantage à attendre pour son permis. Les promoteurs interrogés dans l'étude de Cervero étaient quand même favorables à la création de projets alternatifs. Selon eux, les municipalités pourraient utiliser leur posi-

tion afin d'encadrer et faciliter la création de TOD, au lieu de retarder le processus ou de semer la confusion en modifiant les règles du jeu au dernier moment (Transportation Cooperative Research Program 2004).

2.2.2.1 L'évaluation de l'existence des barrières réglementaires aux TOD

L'utilisation des plans de zonage comme outil de contrôle a évolué au début du XX^e siècle dans le but de séparer les usages incompatibles, comme l'habitation et les industries nuisibles (Grant 2002). À l'époque, les promoteurs immobiliers encourageaient l'adoption de cet outil parce qu'il donnait un moyen de protéger la valeur des immeubles. En guise d'exemple, un projet résidentiel dans une municipalité dotée d'un règlement de zonage ne courait pas le risque de perdre sa valeur à la suite de l'implantation d'une usine à proximité. Le zonage fournissait alors une sorte d'assurance de la valeur immobilière pour le propriétaire et s'avérait plus profitable pour le promoteur. Aujourd'hui, certains argumentent que le zonage a perdu sa raison d'être en Amérique du Nord, parce que la mondialisation a transféré la majorité des usages nuisibles dans les pays en développement (Fischel 2004). Même si cette opinion semble un peu extrême, il est certain que la séparation totale des usages par le plan de zonage peut avoir quelques impacts négatifs.

Il y a deux manières d'évaluer le lien entre la réglementation municipale et le développement de TOD. Premièrement, on peut examiner le degré d'intégration des principes de TOD dans les outils d'aménagement. Deuxièmement, on peut considérer à quel degré la réglementation en vigueur empêche ce genre de développement (Talen et Knaap 2003). Quelques études ont investigué sur la prédominance des principes de TOD ou du smart growth dans la réglementation. En Illinois, Talen et Knaap (2003) ont trouvé que la réglementation locale encourage l'étalement urbain et n'incorpore pas de principes du smart growth (Talen et Knaap 2003). Les observations de Loukaitou-Sideris sur Los Angeles démontrent que, malgré les efforts municipaux pour incorporer les objectifs de TOD dans ses politiques, la transformation est souvent lente (Loukaitou-Sideris et Banerjee).

Outre l'absence de politiques proactives en faveur des TOD, nous constatons que la réglementation peut créer un obstacle majeur à ce genre de développement. Une revue de presse par Inam et Torng révèle plusieurs histoires dans lesquelles une municipalité refuse un projet alternatif parce qu'il n'est pas conforme avec la réglementation. Par exemple, en 1999, un projet de « mini-village » à Murfreesboro au Tennessee fut arrêté par la commis-

sion d'urbanisme qui approuvera seulement un projet de maisons unifamiliales. Similairement, le projet TOD de Lingbergh Station à Atlanta fut rejeté par la municipalité en 1999. Ce projet, maintenant bien connu comme exemple d'un TOD réussi, fut construit seulement après une modification majeure des plans proposés par le promoteur (Inam, Levine et coll. 2004). Ce sont seulement quelques anecdotes sur le rôle des municipalités dans le refus des projets alternatifs, mais on peut présumer que plusieurs autres exemples existent.

2.2.2.2 Comment la réglementation peut entraver la création de TOD

Un plan de zonage contient plusieurs éléments qui peuvent rendre difficile la création d'un TOD. Normalement, un coefficient d'occupation de sol est indiqué, ce qui permet un contrôle de la densité. Le coefficient d'occupation de sol est usuellement présenté sous forme d'un maximum de densité permissible et très rarement sous forme de minimum. Aussi, on trouve parfois des minimums de taille des lots, ce qui encourage la création des grands lots pour l'habitation unifamiliale. Par ailleurs, le plan de zonage établit la localisation de chaque usage existant et prévu. Il contient également les exigences de stationnement, normalement sous forme de nombre minimum de cases par unité de logement ou par mètre carré de plancher (Levine, Inam et coll. 2005). Les divers éléments d'un plan de zonage permettent ainsi l'encadrement d'une forme urbaine particulière que la municipalité cherche à développer.

Grâce à cet outil, on peut exclure certaines caractéristiques non désirées, comme la densité et la mixité des usages. Une municipalité peut avoir plusieurs raisons d'utiliser le plan de zonage pour exclure ces caractéristiques. Le « zonage fiscal » réfère à l'utilisation du plan de zonage afin de favoriser certains usages qui rapportent plus de taxes à la municipalité. Une autre utilisation stratégique du plan de zonage est l'exclusion des individus plus pauvres, et par conséquent des minorités ethniques, afin de conserver l'ambiance du quartier, protéger les valeurs immobilières et minimiser la demande pour les services publics. L'utilisation du zonage afin d'exclure un groupe social est maintenant largement reconnue sous le terme de « zonage exclusif » (Levine, Inam et coll. 2005). Ces deux formes d'exclusion, le zonage exclusif et le zonage fiscal, sont facilement dissimulées par la nature impersonnelle, bureaucratique et supposément impartiale des outils d'urbanisme.

Le zonage exclusif vs inclusif

Les manifestations de zonage exclusif sont multiples, incluant l'interdiction de construire des résidences multifamiliales ou des maisons usinées, la désignation d'un âge minimum des résidents et l'imposition d'une taille minimum de lot très grande (Mitchell 2004). Étant donné que ces exigences ne sont pas explicitement exclusives en soi, il n'est pas toujours facile de déterminer la nature des motivations de la municipalité. Tout langage basé sur la race ou le revenu des résidents est certainement évité dans le texte des plans et politiques officielles (Fischel 2004). La méthodologie de l'étude de Levine, Inam et Tornø (2005) discutée en lien avec les évaluations de la demande peut aussi révéler le degré d'exclusivité d'une ville. Leur méthode est partie du constat qu'un ménage ne sera pas en mesure de dire qu'il a été exclu, mais la comparaison des préférences de localisation et du lieu de résidence actuel pourra mesurer son niveau d'exclusion. Ils suggèrent que la capacité des résidents de Boston de mieux arrimer leurs préférences et leur localisation actuelle que les résidents d'Atlanta soit partiellement due à l'exclusivité du zonage.

Malgré la difficulté de déterminer l'amplitude de l'exclusion, pendant les années 1970, une reconnaissance croissante de ce phénomène a donné naissance à un mouvement d'opposition que s'appelle le mouvement de « la banlieue ouverte ». Ceci a été incité par deux événements. Le rapport de 1968 de la Commission Douglas, « Building the American City » a constaté que la région métropolitaine de New York était fortement exclusive, avec 99,2 % de l'espace zoné en faveur des maisons unifamiliales. Ensuite, le chercheur Anthony Downs, maintenant bien connu dans le domaine de gouvernance métropolitaine, a publié un livre, *Opening Up the Suburbs*, en 1973. Ce livre a présenté un ensemble d'arguments en faveur d'une banlieue plus ouverte aux ménages avec un revenu faible ou moyen. La nature sérieuse des accusations contre les municipalités exclusives a résulté en quelques poursuites judiciaires, notamment les procès de Mount Laurel et Mount Laurel II dans l'État du New Jersey. Suite à ces événements, plusieurs États américains ont ensuite adopté des politiques de « zonage inclusif » (Mitchell 2004). Il apparaît alors que certains gouvernements sont de plus en plus conscients de l'utilisation du zonage comme outil d'exclusion sociale. Toutefois, ceci n'est pas le cas pour l'utilisation du zonage comme moyen d'améliorer le positionnement fiscal d'une municipalité.

Le zonage fiscal

Le zonage fiscal est « la tendance des administrations à zoner pour favoriser des usages avec un haut rendement fiscal, comme les quartiers résidentiels chics, les centres commerciaux et les bureaux, et d'exclure les usages qui nécessitent beaucoup de services, notamment les appartements » (Cervero, Bernick et coll. 1994). Les politiques fiscales des paliers supérieurs du gouvernement ont des conséquences importantes sur les biais introduits dans les plans de zonage (Transportation Cooperative Research Program 2004). En guise d'exemple, l'état de Californie a imposé un plafond sur le revenu généré à partir de la taxe foncière. Ayant accès aussi à une portion de la taxe de vente perçue sur leur territoire, les juridictions californiennes sont ainsi incitées à zoner davantage pour les usages commerciaux (Transportation Cooperative Research Program 2004). Même si une municipalité n'a pas accès à la taxe de vente, elle peut s'engager dans le zonage fiscal grâce au surplus de taxe produit par certains usages. Un tel « surplus » de taxe est créé quand la taxe payée par le propriétaire excède le coût de fournir les services nécessaires (Boarnet et Crane 1998; Downs 2005). En d'autres termes, la municipalité vise à maximiser son solde fiscal net, équivalant à ses recettes moins ses dépenses. Une municipalité fait du zonage fiscal quand « le zonage tient seulement compte des utilisations foncières qui entraînent le solde fiscal le plus important pour la municipalité, » et ainsi elle cherche « à améliorer les objectifs de maximisation des recettes de celle-ci » (Slack 1993, p.19).

Peu d'études empiriques évaluent le phénomène de zonage fiscal. Pourtant, l'étude de Boarnet et Crane sur les gares de train dans le sud de la Californie est particulièrement révélatrice. Cette étude a comparé le zonage autour de 232 gares de trains existantes ou projetées avec le zonage du reste de chaque municipalité. Leur hypothèse était que les terrains à proximité d'une gare seront zonés davantage pour un usage commercial. Deux attributs ont été calculés pour chaque gare, « la part de la gare » et « le ratio de la gare ». La « part de la gare », ou « station share », est la proportion pour chaque usage, selon le zonage, pour chaque station (définie comme une zone d'un quart de mille autour de chaque station). Si la fonction résidentielle occupe 25 % des abords de la gare, par exemple, le chiffre donné sera 25 %. Le « ratio de la gare » ou « station ratio » compare la proportion de chaque usage autour de la gare à la proportion pour le même usage dans l'ensemble de la ville. En guise d'exemple, si on a 25 % pour l'usage résidentiel pour les abords de la gare, alors

qu'on en a 50 % dans l'ensemble de la ville, le ratio pour cet usage sera 25 divisé par 50, ou 0,5.

Cette étude de Boarnet et Crane a démontré que la part de la gare de la combinaison des usages commercial et industriel était toujours plus élevée que la part de l'usage résidentiel. Aussi, le calcul du ratio de la gare a démontré qu'il était quatre fois plus probable pour un lot d'être zoné commercial près d'une gare qu'ailleurs dans la municipalité. Toutefois, les zones résidentielles de haute densité étaient aussi plus fréquentes près des gares. Les auteurs concluent que, dans ce cas, les préoccupations fiscales influent sur le plan de zonage. Ils proposent aussi que les préoccupations fiscales ont des conséquences sur d'autres activités d'aménagement, comme l'imposition des frais d'impact et la compétition entre municipalités pour l'emplacement des *power centers* (Boarnet et Crane 1998).

Les municipalités québécoises ne reçoivent pas une partie de la taxe de vente ; elles sont beaucoup plus dépendantes des taxes foncières que d'autres administrations nord-américaines. Pour cette raison, le type de zonage fiscal employé ici prendra une forme un peu différente. Dans le but d'accroître leurs assiettes fiscales, les municipalités québécoises pourraient zoner en faveur des usages ayant une évaluation foncière plus élevée. Elles peuvent aussi favoriser les usages qui nécessitent peu de services municipaux et donc génèrent un surplus de taxe. En guise d'exemple, une maison individuelle non attenante sera probablement plus intéressante sur le plan fiscal qu'un immeuble d'appartements. Ce genre de biais pourrait être caché parmi d'autres exigences, telles que le coefficient d'occupation du sol ou la taille minimum des lots. Malheureusement, aucune étude n'évalue l'étendue de cette pratique au Québec. Cependant, selon Slack, « d'après le système d'évaluation actuellement en usage en Ontario, les appartements sont surévalués par rapport aux maisons unifamiliales. Dans la mesure où le coût des services est moins élevé dans les développements à haute densité, le système actuel, qui est favorable aux maisons unifamiliales, nuit aux investissements dans des appartements » (Slack 1993). Les biais inhérents à l'évaluation foncière en Ontario sont probablement également présents au Québec.

Le zonage exclusif et le zonage fiscal sont des exemples de l'utilisation préméditée de la réglementation afin de réaliser des objectifs précis. Le développement des TOD est aussi restreint par des circonstances réglementaires engendrées plus par les habitudes que par une stratégie préméditée. Les exigences de stationnement sont un bon exemple de cette exclusion involontaire créée par la réglementation locale.

Le rôle du stationnement

L'aménagement des espaces de stationnement est un facteur souvent négligé dans une discussion sur le contrôle de la croissance urbaine ou la promotion du transport en commun. La quantité d'espace dédié au stationnement dû aux exigences municipales pourrait néanmoins bloquer un projet immobilier dense comme un TOD. Tout comme l'exigence de la taille minimum de lots, la nécessité d'aménager un grand terrain de stationnement peut rendre impossible la réalisation d'une augmentation de la densité. L'offre du stationnement joue aussi sur le comportement en transport, et ainsi sur la réalisation d'un des objectifs de TOD. En addition, le coût de construction du stationnement pourrait contribuer aux difficultés de financement d'un tel projet (Transportation Cooperative Research Program 2004; Shoup 2005).

Généralement, un plan de zonage contient les exigences en matière de stationnement pour chaque usage permis dans la municipalité. Normalement, les exigences sont présentées en nombre minimal de cases de stationnement par unité de logement ou par mètre carré du plancher. Une exigence unique peut être attribuée à chaque usage, et le nombre d'usage est aussi déterminé par la municipalité. En guise d'exemple, la réglementation oblige l'aménagement d'au moins deux espaces de stationnement par unité de logement dans un immeuble à appartements ayant cinq étages ou plus. Le promoteur est libre d'offrir plus de stationnement, car généralement il n'y a pas de plafond sur le nombre de cases. Dans la plupart des cas, la municipalité n'a pas l'intention de bloquer les projets avec ces exigences. En fait, une enquête auprès des urbanistes américains a démontré que la majorité des municipalités s'appuient sur deux méthodes dans l'établissement de ces normes. La méthode la plus commune est d'adopter les recommandations de l'Institute of Transport Engineers publiées dans leurs manuels techniques, même si la méthodologie utilisée est fortement critiquée. La deuxième méthode utilisée est de reproduire les exigences des municipalités voisines (Shoup 2005). Il semble alors que les municipalités sont largement inconscientes des impacts de leurs exigences sur la forme urbaine. Toutefois, dans certains cas les exigences de stationnement peuvent être un outil de zonage exclusif, utilisées consciemment pour exclure certains usages. Par exemple, une municipalité qui ne veut pas d'un certain usage ou type de logement peut exiger un minimum de stationnement excessif pour cette catégorie de zonage. Au lieu de proscrire directement l'usage, la municipalité le rend impossible. Tout comme le zonage exclusif, en examinant un plan de zonage, la nature des

motivations de la municipalité n'est pas toujours claire, ce qui rend difficile une contestation de ces obligations.

Un autre enjeu concernant le stationnement est le rôle du stationnement incitatif. Les agences organisatrices de transport préfèrent souvent aménager des terrains de stationnement incitatif à proximité des stations de TC, car c'est un moyen d'encourager l'utilisation du TC en banlieue. La taille et la localisation de ces terrains pourraient empêcher la création d'un TOD, car les bâtiments du projet sont séparés physiquement de la station par le terrain de stationnement. Aussi, ce genre d'aménagement rend l'accès à pied ou à vélo moins accueillant. Dans quelques cas, les terrains de stationnement incitatif ont été convertis par l'agence de transport en terrains constructibles dans le but de construire un TOD. Pour ce faire, il faut que l'agence de transport soit favorable à cette conversion, ce qui est rarement le cas (Belzer et Autler 2002; Transportation Cooperative Research Program 2004). En fait, dans leur identification des obstacles à la création des TOD « complets », Belzer et Autler (2002) nomment les différences de perspectives par rapport au stationnement incitatif. Normalement, l'agence de transport perçoit la station de TC comme un nœud dans un réseau métropolitain de transports. Le stationnement incitatif est alors un moyen efficace de soutenir ce réseau. Cette réservation des terrains autour d'une station de TC au fins d'aménagement du stationnement incitatif s'apparente plutôt, selon Lewis, à du *car oriented transit* (St-Amour 2008). Une municipalité, pourtant, voit une station de TC comme un lieu potentiellement important pour la communauté locale. Par conséquent, leur stratégie idéale est de mettre en valeur cet endroit avec un aménagement accueillant et la construction d'édifices qui peuvent retirer les bénéfices de cette localisation. Ce conflit entre la municipalité et l'agence de transports est alors un obstacle majeur à l'intégration d'une station de TC dans un développement immobilier. Quand les acteurs sont incapables de résoudre ce conflit, le projet de *transit-oriented development* risque d'être réduit à un *transit adjacent development* (Belzer et Autler 2002).

La vitesse d'approbation

Le contenu de la réglementation n'est pas la seule source d'obstacle. Même si le projet proposé est complètement conforme à la réglementation, le promoteur doit obtenir les permis requis avant de procéder à la construction. Ce processus est parfois long, ce qui ajoute de l'incertitude, du risque financier et des coûts supplémentaires au projet (Goldberg

et Ulinder 1976). L'approbation est encore plus longue pour un projet qui n'est pas conforme à la réglementation en place. Selon une enquête menée par le Transportation Cooperative Research Board (TCRP) auprès d'un groupe de promoteurs immobilier, les répondants considèrent un assouplissement du processus d'approbation comme étant l'action la plus efficace pour encourager la création de TOD. Les mêmes promoteurs voyaient le processus de planification comme un outil de participation communautaire, mais s'interrogeaient quant au rôle du processus d'évaluation des projets de développement. Même si les promoteurs enquêtés trouvent que l'amélioration de la vitesse d'approbation est une stratégie de soutien efficace, ce genre de stratégie est rarement utilisée par le gouvernement afin d'encourager les TOD (Transportation Cooperative Research Program 2004). Généralement, il n'est pas particulièrement difficile pour une municipalité d'expédier tout projet qui répond à certains critères. L'étude du TCRP conclut que la rareté d'utilisation de cette stratégie est probablement due à l'impression parmi les employés du secteur public, aussi interrogés dans le cadre de cette étude, qu'il s'agit d'une stratégie inefficace. Le manque de compréhension des municipalités concernant l'obstacle que pose la vitesse d'approbation pourrait être une entrave majeure au développement de projets alternatifs.

Ce survol des barrières réglementaires démontre manifestement que la réglementation municipale peut rendre difficile la création de TOD et plusieurs autres types de développement qui ne sont pas conformes à la réglementation. Peu importe la motivation de la municipalité, l'effet est toujours la restriction de nouvelles formes de développement urbain. Cette discussion ne devrait pas pourtant être considérée comme une condamnation du secteur public et de l'encadrement juridique. L'enquête du Transit Cooperative Research Program a constaté que la majorité des promoteurs voit le secteur public comme un bon partenaire qui joue un rôle important dans l'avancement du TOD (Transportation Cooperative Research Program 2004). Les outils réglementaires ont un grand potentiel pour encadrer et coordonner ces projets. Avant que ce soit possible, les chercheurs concluent que le secteur public devrait revoir l'utilisation et les impacts de ces outils et tenter une réforme (Levine, Inam et coll. 2005).

2.2.3 Les barrières politiques

La barrière politique est un type d'obstacle généralisable à plusieurs formes de développement urbain. Effectivement, à un moment donné, tout type de développement hors norme acceptée doit faire face à cette barrière. Il s'agit de l'opposition de la population locale, et parfois du grand public, à un projet perçu comme étant une menace. Parmi les usages considérés comme « menaçants » on compte les sites d'enfouissement, les lieux d'élimination des matières dangereuses, les aéroports, le logement social et abordable, les installations nucléaires et certains services publics comme les refuges pour les personnes sans abri et les hôpitaux psychiatriques (Dear 1992). L'influence de cette opposition sur les élus et les urbanistes de la municipalité détermine l'ampleur de la barrière. Ces autorités ont le pouvoir de traduire l'opposition en réglementation ou de carrément refuser l'émission d'un permis. Inversement, ils peuvent aussi essayer de changer les opinions des opposants afin de favoriser le projet du promoteur (Levine et Inam 2004). On doit alors considérer certaines barrières réglementaires comme étant la conséquence de la barrière politique.

Étant donné la fréquence de l'opposition du public à tous types de projets de développement urbain, il y a peu de nouvelles discussions spécifiquement sur les TOD. Les études sur les barrières au TOD décrivent la nature de cette barrière, mais ne commentent pas son ampleur ni les caractéristiques du TOD qui sont habituellement contestées. Nous devons ainsi consulter les études sur la localisation d'autres usages jugés « indésirables ». Le logement abordable et les services publics pour les itinérants et les malades mentaux sont fréquemment discutés dans la littérature sur l'opposition locale au développement urbain (Dear 1992; Pendall 1999; Oakley 2002). Par contre, nous savons que l'opposition du public a eu des impacts négatifs sur quelques projets de TOD. Le TOD de Whisman station, une station du système léger sur rail (SLR) en Californie, a été radicalement modifiée en réponse à l'opposition locale. Les promoteurs ont dû couper la densité de 50 % et éliminer toutes les unités de logement locatif. Similairement, la construction du TOD de Lindbergh Station à Atlanta a été retardée par plusieurs poursuites judiciaires contre MARTA, l'agence responsable de transport. Dans ce cas, l'enjeu contesté était l'augmentation de la circulation (Transportation Cooperative Research Program 2004). Le rôle du public est encore plus visible dans les projets comprenant quelques caractéristiques de TOD mais qui ne sont pas présentés comme tel. Fillion et Mcspurren (2007) estiment que l'opposition locale

fut un des facteurs principaux dans le déclin des nouvelles constructions résidentielles à haute densité à Toronto, passant de 73,7 % à 28,2 % entre 1970 et le milieu des années 1980 (Filion et Mcspurren 2007). L'opposition locale pourrait donc empêcher un projet de développement avec des caractéristiques hors-norme, comme les projets denses et mixtes.

Le phénomène d'opposition locale aux projets de développement est souvent résumé par le terme « pas dans ma cour » (*not in my backyard* ou NIMBY). Une pléthore d'autres acronymes existe pour décrire ce phénomène, incluant LULU (*locally unwanted land use*) et NIMTOO (*not in my term of office*) (Dear 1992). Depuis l'invention de ces termes, leur utilisation s'est élargie pour décrire toute opposition à un projet urbain, bien que l'intention originale fût de dénoncer l'opposition motivée par des sentiments individualistes et exclusifs. Il faut alors distinguer l'opposition exclusiviste de l'opposition justifiable. Les deux types d'opposition sont motivés par une préoccupation pour le bien-être de la communauté et la qualité de vie des résidents. Une opposition exclusiviste démontre aussi un désir d'exclure tout changement, particulièrement l'introduction des personnes considérées « indésirables » incluant les itinérants, les pauvres ou les minorités ethniques. La capacité des municipalités à distinguer ces deux types d'opposition leur permettront de discréditer l'opposition exclusiviste et de mieux répondre aux oppositions justifiables (Pendall 1999). Cela dit, la municipalité et les promoteurs ne devraient pas se méfier des opposants en général, car ces derniers peuvent apporter des modifications essentielles au projet ou de nouvelles connaissances concernant la communauté (Dear 1992; Pendall 1999). Le public peut aussi offrir une perspective plus globale et moins technique que les plans et études du promoteur (Schively 2007). La valorisation de la démocratie par notre société ne nous permet pas d'ignorer l'importance de la contribution du public au processus de développement urbain. Toutefois, une municipalité doit pouvoir distinguer entre la contestation justifiable et la contestation exclusiviste.

Les raisons pour contester un projet urbain sont multiples et il n'est pas toujours évident de déterminer si la raison avancée par quelqu'un est sa véritable motivation. Pour cette raison, une distinction entre les sentiments exclusivistes et les objections justifiables n'est pas facile. Les craintes souvent rencontrées sont une réduction de la valeur foncière, une amplification de la congestion routière, une augmentation de la demande pour les services publics, une menace à la stabilité du quartier, un impact néfaste sur la santé, un déclin de la qualité de vie due au bruit et autres nuisances, une dégradation de la sécurité, et une

attaque sur l'esthétique et l'image du quartier (Dear 1992; Cervero, Bernick et coll. 1994; Gordon et Richardson 2001; Transportation Cooperative Research Program 2004; Schively 2007). Toutes ces raisons peuvent représenter la véritable préoccupation d'un résidant, ou elles peuvent servir à cacher les préjugés sociaux (Pendall 1999). Par exemple, un résidant d'une municipalité avec un budget restreint pourrait être raisonnable dans sa crainte de l'augmentation de la demande pour les services publics. Toutefois, dans un autre cas le résidant pourrait vouloir minimiser l'accès des pauvres à l'école publique de son enfant. Il est également possible pour quelqu'un de nommer une raison alors qu'il craint un tout autre impact. Le résidant peut, par exemple, contester l'augmentation de la circulation entraînée par la densité des logements quand sa vraie préoccupation est l'occupation du logement abordable par les minorités ethniques. Cette confusion entre arguments donnés et raisons réelles rend très difficile la juste résolution d'un conflit entre le promoteur et le public.

Il est suggéré que l'opposition du public pourrait être réduite par une inclusion du public plus tôt dans le processus de développement. Selon Dear (1992), les urbanistes ont le choix entre deux manières d'interagir avec le public, soit de collaborer et coopérer, soit d'agir indépendamment. Les promoteurs interviewés par Cervero ont confirmé l'importance d'une implication du public même avant la proposition d'un projet de TOD. L'inclusion du public dans un processus de conception et de planification sert à rassurer le promoteur sur l'adéquation entre son projet et les attentes de la communauté (Transportation Cooperative Research Program 2004). Une étude sur le développement de type TOD autour des stations d'une nouvelle ligne de métro dans une communauté pauvre à Los Angeles conclut que l'inclusion des leaders de la communauté dans la planification de la ligne aurait pu améliorer les résultats. Dans ce cas, ces individus étaient les vrais experts concernant les besoins, les contraintes et les potentiels de développement (Loukaitou-Sideris et Banerjee 2000). Une implication directe du public dans la planification n'est pas la seule stratégie que les urbanistes peuvent mettre en œuvre. Ils peuvent aussi améliorer leur évaluation d'impact des projets, fournir plus d'information au public et faciliter le processus de participation publique (Schively 2007).

Pourtant, ce n'est pas toujours dans l'intérêt de la municipalité de faciliter l'approbation des projets potentiellement controversés. Selon Levine (2005), une municipalité peut choisir entre jouer le rôle d'une instance de gouvernement local et celui d'association privée de propriétaires. Une municipalité qui adopte les préoccupations

NIMBY de la communauté sans remise en question agit comme une association privée de propriétaires (Levine 2005). L'intégration de ces sentiments dans la réglementation donne aux propriétaires un genre d'assurance de la valeur des immeubles (Fischel 2004). Aussi, une municipalité peut augmenter la probabilité du blocage de projets indésirables en créant un processus d'approbation complexe avec une multitude d'étapes (Pendall 1999). Une instance de gouvernement local, par contre, vise à trouver un équilibre entre les sentiments de la population locale et sa propre vision de l'aménagement du territoire (Levine 2005). Pendall (1999) suggère que la structure de responsabilité pour le processus d'approbation est un élément essentiel dans l'encadrement de cette barrière. Il est probable qu'un processus nécessitant l'approbation par le conseil municipal sera fortement influencé par le public parce que les conseillers sont des élus qui, par la nature de ce poste, favorisent les opinions des électeurs. Par contre, une commission d'urbanisme ou un comité consultatif d'urbanisme seraient potentiellement moins influencés par le public parce que, généralement, ses membres sont sélectionnés.

Selon Cervero (2004) il est possible que l'hésitation des municipalités à accélérer l'approbation de projets de TOD soit intentionnelle. Il se peut que les gouvernements municipaux maximisent la durée de ce processus afin de mieux protéger les intérêts de la population locale. Ainsi, la barrière politique ne se limite pas à l'opposition de la population locale, mais implique aussi le rôle choisi par le gouvernement local dans l'encadrement des craintes du public. L'ampleur de la barrière est alors fortement influencée par sa traduction en barrière réglementaire par le gouvernement local.

2.2.4 Les barrières organisationnelles

Une barrière organisationnelle provient des difficultés rencontrées dans la coordination des multiples acteurs impliqués dans un projet de TOD. Cette coordination est particulièrement difficile entre les différents acteurs publics (agences de transport, gouvernements locaux, ministères, etc.) parce que ces derniers sont contraints par la rigidité des processus décisionnels des institutions publiques (Transportation Cooperative Research Program 2004). Belzer et Autler (2002) constatent que, dans beaucoup de cas, une agence de transport et un gouvernement local sont peu susceptibles de travailler efficacement ensemble parce qu'ils ont des visions distinctes de la fonction des pourtours d'une gare de train ou station de métro. La difficulté de coordonner les activités entre acteurs est partiellement due

à un manque de vision globale partagée pour un projet. Souvent, aucun plan global n'existe pour le développement de la région, donc chaque acteur se réfère par défaut à ses propres politiques, règlements et procédures (Loukaitou-Sideris et Banerjee 2000; Belzer et Autler 2002). L'absence d'une vision claire est aussi le résultat de la variété des définitions de TOD, comme nous en avons discuté dans la section 1.1. De plus, chaque acteur a des objectifs uniques pour le projet qui sont déterminés par la mission de son organisme. Ces objectifs peuvent être contradictoires et rendent difficile la création d'une vision commune (Belzer et Autler 2002; Transportation Cooperative Research Program 2004).

Cette contradiction d'objectifs est même possible à l'intérieur d'une seule organisation. Un bon exemple d'un tel conflit d'objectifs concerne l'aménagement des rues dans un quartier TOD. D'un côté, les services municipaux d'incendie et de police obligent un gabarit de rue large afin de faciliter le passage des véhicules d'urgence. Les architectes et urbanistes municipaux, par contre, vont vouloir implanter des mesures d'apaisement de la circulation afin d'assurer la qualité de vie des résidents et de décourager l'utilisation de l'automobile (Transportation Cooperative Research Program 2004). Bien que les deux groupes partagent une vision pour un quartier TOD, leur culture organisationnelle ne leur permet pas de s'entendre sur cet élément crucial. On peut trouver des conflits semblables pour plusieurs éléments de TOD. Chaque compromis pour résoudre ces conflits contribue à la dilution d'un projet de TOD, parfois aboutissant à un projet de TAD.

Un autre facteur organisationnel concerne la préparation des acteurs pour bien gérer un projet alternatif. L'efficacité du secteur public dans le développement d'un TOD est limitée par son manque d'expérience technique avec ce genre de projet comparativement aux promoteurs immobiliers, qui sont souvent plus expérimentés avec la négociation. Par conséquent, le secteur public est parfois hésitant à travailler sur ce genre de projet (Transportation Cooperative Research Program 2004). Le manque d'expérience technique n'est pas limité au secteur public. Étant donné la nouveauté du concept de TOD, peu de promoteurs ont les connaissances nécessaires pour bien mener un tel projet. Ni le secteur public ni les promoteurs immobiliers ne sont formés dans la création des lieux dynamiques. Aucun guide ne peut spécifier le bon mélange d'usages et de densités pour tous les contextes possibles (Belzer et Autler 2002). Ce genre d'expertise vient seulement avec le temps et l'expérience directe.

Une formation adéquate des différents acteurs, leur partage d'une vision commune pour un site et leur capacité à travailler efficacement ensemble sont des facteurs essentiels pour le succès d'un projet TOD. Le développement d'un tel projet pourrait être ralenti ou empêché par une faiblesse dans un de ces facteurs organisationnels.

2.2.5 Les barrières structurelles

La dernière barrière abordée dans les écrits théoriques concerne les dimensions structurelles. Cette catégorie concerne les caractéristiques, essentiellement immuables, qui relèvent de la structure géographique de la région métropolitaine et qui rendent difficile la bonne localisation d'un projet TOD. La localisation des infrastructures de transport, la disponibilité des terrains à proximité des stations de TC et la qualité de ces terrains sont les principaux exemples de barrières structurelles. À la différence des barrières financières et réglementaires, qui sont modifiables avec l'introduction des nouvelles pratiques et politiques, la structure physique de la ville est très difficilement modifiable par les efforts humains. Effectivement, on peut seulement éviter le développement de ces circonstances.

Les manifestations d'une barrière structurelle s'expriment à plusieurs échelles. À l'échelle métropolitaine, le contexte du paysage urbain structuré autour de l'automobile réduit beaucoup la viabilité d'un projet radicalement différent, tel qu'un TOD. Pour obtenir un succès dans ce contexte, un projet de TOD devrait inverser les tendances de croissance urbaine des six dernières décennies (Transportation Cooperative Research Program 2004).

Le choix de localisation des stations de transport en commun est un processus qui peut aller à l'encontre de celui de TOD. La station est le cœur physique et symbolique d'un projet de TOD. La décision de localisation des stations n'est habituellement pas influencée par des préoccupations urbanistiques, mais plutôt par des considérations techniques et financières (Cervero, Bernick et coll. 1994; Transportation Cooperative Research Program 2004). Selon Loukaitou-Sideris (2000), dans le cas du Blue Line à Los Angeles, la localisation de cette nouvelle ligne de train ne s'est pas faite en fonction des concentrations de population, des facteurs socio-économiques ou de la forme urbaine désirée. Le peu de développement qui s'est produit autour des gares est un résultat naturel de cette mauvaise localisation. Ce problème se manifeste également dans la région de Montréal. En guise d'exemple, la gare de train de Mont-Saint-Hilaire, où se construit le projet de TOD de

Mont-Saint-Hilaire, est trop éloignée du centre villageois pour pouvoir profiter des dynamiques commerciales déjà présentes.

À une échelle plus petite, le promoteur d'un projet de TOD a le défi d'acquérir suffisamment de terrain contigu pour pouvoir construire un TOD (Dumbaugh 2004). Pourtant, les terrains qui entourent une gare sont souvent possédés par plusieurs personnes. Le promoteur doit ainsi assembler les terrains de gré à gré, mais sans les pouvoirs que possède une municipalité à cet égard (Cervero, Bernick et coll. 1994). Généralement, cet assemblage est bien plus facile dans un projet d'extension urbaine qu'à l'intérieur de la ville où le foncier est divisé entre plusieurs petits propriétaires (Neal 2003). Dans le cas où un propriétaire ne vend pas ses terrains, le promoteur peut se retrouver avec un site fragmenté, ce qui rend difficile l'élaboration d'un projet cohérent. L'hésitation à vendre des terrains à un promoteur ne se limite pas qu'aux propriétaires privés. Les agences de transport sont aussi souvent inflexibles quant à la conversion de leurs terrains de stationnement ou autre en terrains construits (Cervero, Bernick et coll. 1994). Cela étant dit, il n'est pas toujours difficile pour un promoteur d'assembler les terrains, surtout si son entreprise est importante, si les propriétaires des terrains sont plus facilement prêts à vendre et si la municipalité veut assister le promoteur.

Même quand les terrains nécessaires sont disponibles, la mauvaise qualité de ceux-ci peut nuire au projet. Souvent, les stations de transport en commun, particulièrement les gares de train, sont situés dans des endroits peu attrayants, comme des friches industrielles ou les abords d'une autoroute. Aussi, le fait qu'un terrain ne soit pas déjà bâti dans une municipalité urbanisée témoigne souvent de la qualité médiocre des terrains (Cervero, Bernick et coll. 1994). Une friche industrielle est particulièrement problématique parce que généralement il faut décontaminer les terrains avant de construire. Un terrain bâti nécessite la démolition des édifices ou l'élaboration d'un plan de rénovation. Le manque de terrains de bonne qualité qui sont facilement acquis et assemblés constitue un défi majeur pour la proposition de projet de TOD. Cette barrière est particulièrement frustrante parce que, une fois présente, elle est pratiquement inaltérable.

Notre discussion des barrières à l'offre proposées dans les écrits théoriques nous permet d'identifier certaines caractéristiques qui différencient ces barrières. Premièrement, certaines barrières sont clairement créées par les acteurs présents au moment de la conception du projet, tandis que d'autres sont le résultat des décisions prises dans le passé. Les

barrières politiques, par exemple, sont créées par la population locale et les politiciens. Par contre, les barrières structurelles sont généralement les vestiges des décisions d'un passé lointain. Deuxièmement, on observe beaucoup de variation dans la volonté des acteurs de créer ces barrières. Quelques barrières, comme les exigences de stationnement, ne sont voulues comme telles. Par contre, la motivation derrière le zonage fiscal est irréfutablement d'exclure certains usages. Constatons aussi qu'un nombre de barrières peuvent s'appliquer à toute forme de développement immobilier. D'autres barrières s'appliquent seulement aux projets alternatifs et d'autres seulement aux projets de densification. Très peu des barrières identifiées dans la théorie s'adresse exclusivement au TOD. Néanmoins, la théorie présume qu'une barrière généralisable à toute forme de développement posera un plus grand défi aux projets TOD. Cette différenciation des barrières soulève d'importants enjeux pour l'analyse de notre étude empirique.

2.3 Le promoteur immobilier dans un système d'acteurs

La production des produits immobiliers se situe dans un système d'acteurs qui englobe les consommateurs, les promoteurs immobiliers, les constructeurs, les élus municipaux, les fonctionnaires municipaux, les résidants locaux et les institutions financières. Selon Healey et Barrett (1990), le processus de développement immobilier est influencé par trois types d'acteurs : les fournisseurs, les occupants et les créateurs de la réglementation. Similairement, dans le cadre de ce mémoire, les acteurs sont divisé en trois sphères distinctes : les sources de l'offre (les promoteurs et constructeurs), les sources de la demande (les consommateurs) et les sources de la réglementation (les élus municipaux, les urbanistes municipaux, les résidants locaux et les institutions financières). Les sources de l'offre incluent deux acteurs : les promoteurs immobiliers et les constructeurs. Au sens pur, un promoteur immobilier est un entrepreneur qui acquiert des terrains vierges et les viabilise. La viabilisation peut inclure le lotissement, l'implantation des services d'égouts et d'aqueducs et l'aménagement des rues. Un constructeur achète les terrains préparés par le promoteur, construit les bâtiments et les vend (Chamberlain 1972; Ball 2003). La division entre ces deux acteurs n'est pas rigide ; parfois le promoteur va aussi jouer le rôle de constructeur. Il

est également possible que les municipalités ou d'autres acteurs du secteur public jouent le rôle de promoteur.

2.3.1 La structure de l'industrie de la promotion immobilière

La structure de l'industrie de la promotion immobilière est un enjeu essentiel, parce qu'elle influence le comportement des entreprises, avec des conséquences sur la performance de l'industrie. L'efficacité, les prix, la qualité des produits et l'innovation sont des éléments de la performance de l'industrie qui peuvent être influencés par le comportement des entreprises (Carroll 1988; Coiacetto 2006). La structure de l'industrie réfère au degré de compétitivité, ce qui inclut son niveau de concentration ainsi que la segmentation du marché. Une industrie concentrée n'a pas la pression créée par la concurrence qui est nécessaire pour encourager l'innovation. Par conséquent, les nouveaux types de produits, tels que les TOD, sont rarement construits par une industrie fortement concentrée. Pourtant, une industrie composée de petits promoteurs n'a pas l'accès aux ressources financières nécessaires pour construire un projet de cette envergure (Goldberg et Ulinder 1976; Ball 2003). La promotion des TOD requiert des entreprises qui peuvent financer plusieurs grands immeubles en même temps. Il nous semble alors que les TOD sont plus facilement construits dans une industrie comprenant plusieurs grandes entreprises, toujours en concurrence entre elles, ainsi que plusieurs firmes de taille plus modeste.

La caractérisation la plus répandue de l'industrie de la promotion immobilière est bien résumée par Ball (2003). L'approche commune veut que l'industrie de la promotion immobilière soit composée de plusieurs petites firmes, se rapprochant d'une situation de concurrence parfaite. La facilité d'entrée dans l'industrie réduit les économies d'échelle et encourage la formation de plusieurs petites firmes. L'industrie est aussi très sensible aux fluctuations de la demande. Elle est ainsi caractérisée par une volatilité élevée en comparaison avec d'autres secteurs de l'économie. La fluctuation de la demande reflète souvent les cycles économiques plus grands, car la demande est influencée par les fluctuations de revenu et des taux d'intérêt. Afin de se protéger contre la volatilité des cycles de la demande, les compagnies de promotion immobilière sont très flexibles en ce qui concerne la quantité d'unités produites. L'industrie de la promotion immobilière est ainsi souvent considérée un bon exemple de compétition parfaite. Ball et d'autres chercheurs remettent en question

cette caractérisation courante de l'industrie, proposant que l'industrie ne soit pas parfaitement compétitive (Somerville 1999; Ball 2003).

Les études critiques de l'hypothèse d'une industrie compétitive brossent un portrait plus nuancée de la situation (Carroll 1988; Coiacetto 2006). La structure de l'industrie semble être très variable selon le contexte métropolitain et le segment du marché. Une meilleure caractérisation générale décrirait une industrie monopolistique mais compétitive, comprenant quelques grandes firmes ainsi que beaucoup de petites firmes. Dans ce contexte, les grandes firmes peuvent seulement dominer un segment précis du marché (Somerville 1999; Coiacetto 2006).

Malgré l'importance de la structure de l'industrie, peu de recherche empirique récente existe sur ce sujet (Buzzelli (2001), Carroll (1988), Grebler (1973) et Maisel (1953) dans Somerville 1999). En particulier, peu d'information quantitative est disponible pour évaluer les hypothèses quant à la taille et la compétitivité des firmes (Coiacetto 2006). Aussi, les études quantitatives existantes discutent les données à une échelle géographique trop grande (Somerville 1999). Le peu d'études publiées sur la structure de l'industrie de la promotion immobilière rend très difficile une conclusion quant à la compétitivité et la taille des firmes au Canada et, plus particulièrement, dans la région de Montréal.

Un élément de la structure de l'industrie ayant une incidence sur le comportement des promoteurs est la diversité des firmes en ce qui concerne leur taille et leur spécialisation. La recherche empirique sur ce sujet n'examine pas suffisamment cette diversité. Généralement, les études considèrent les promoteurs comme un groupe homogène, ou bien la recherche se concentre sur une spécialisation et ignore ses interactions avec d'autres spécialisations (Coiacetto 2001). La spécialisation dans l'industrie de l'immobilier est le résultat d'une segmentation du marché en ce qui concerne le type d'usage (résidentiel, commercial, etc.), la localisation géographique et les objectifs de l'entreprise (vente, location, etc.). Certains types d'usages, tels que le résidentiel, sont segmentés davantage pour accommoder la diversité de la clientèle (Coiacetto 2006). Il est avantageux pour une entreprise de se concentrer sur un segment de la demande, parce que chaque catégorie nécessite des compétences spécifiques pendant toutes les phases du projet. Une entreprise augmente son efficacité en développant une telle expertise dans un produit spécifique (Ball 2003). Un autre avantage de la spécialisation pour l'entrepreneur est une réduction de la concurrence et ain-

si l'accroissement de sa domination du marché (Coiacetto 2006). La spécialisation peut avoir des conséquences sur la production de TOD. La division entre promoteurs résidentiels et commerciaux, par exemple, limite la capacité d'une entreprise à produire tous les éléments d'un TOD. Aussi, il pourrait être difficile pour une entreprise de poursuivre un projet de TOD à l'extérieur de sa spécialisation géographique.

2.3.2 La rationalité des promoteurs et ses conséquences sur leur comportement

Malgré la diversité des types de promoteurs, créée par cette segmentation, Mohamed (2006) avance quelques généralisations qui nous aident à comprendre la rationalité de ces acteurs. La prise de décision est guidée par des règles simples, informelles et difficilement modifiables. Ces règles sont considérées comme nécessaires afin d'éviter les risques associés aux investissements immobiliers. L'atteinte d'un profit minimum, et non pas la maximisation du profit, est la règle ultime d'un promoteur immobilier. Ce genre de règle, en fonction d'un résultat satisfaisant mais pas forcément optimal, est appelée un comportement de *satisficing*. La *satisficing* est la conséquence de la « rationalité limitée » des promoteurs, c'est-à-dire une rationalité guidée par des contraintes de ressources (temps, information, etc.) qui sont nécessaires pour prendre une décision optimale.

Une utilisation inefficace de l'espace urbain est un résultat de cette rationalité limitée. La rationalité limitée est vraisemblablement responsable de plusieurs autres habitudes des promoteurs. Il est fréquemment observé que les promoteurs copient les projets d'autres promoteurs, modifient peu souvent leurs règles d'investissement, et répètent les mêmes types de projets. Aussi, un entrepreneur avec une rationalité limitée considère comme plus acceptables les gains ratés que les pertes perçues. Une fois le but satisfaisant mais non optimal atteint, les gains supplémentaires deviennent moins importants. Par exemple, certains éléments additionnels, tels que les trottoirs ou l'aménagement paysager, peuvent s'ajouter aux profits réalisés d'un projet. Ces profits potentiels ne sont pas poursuivis parce que le promoteur doit seulement satisfaire sa règle de minimum de profit (Mohamed 2006). Les conséquences de ces habitudes sur l'offre de nouveaux types de produits, tels que les TOD, sont évidentes.

Pourtant, la rationalité des promoteurs n'est pas définie exclusivement en fonction des profits. Comme toute entreprise, une compagnie de promotion immobilière peut avoir

une personnalité unique qui influe sur ses décisions. Les objectifs personnels du président-directeur général ou d'autres hauts gestionnaires sont souvent incorporés dans la mission de l'entreprise. Ces individus peuvent, par exemple, valoriser l'amélioration de l'environnement, la fourniture de logement abordable, la conception d'un design urbain soigné ou le sentiment d'accomplissement (Chamberlain 1972). Bien que le profit demeure toujours important, ces valeurs jouent un rôle dans la prise de décision des promoteurs. Ceci est particulièrement vrai pour les petites entreprises privées parce que les directeurs tendent à avoir plus d'influence en comparaison avec les grandes sociétés de promotion immobilière (Chamberlain 1972). La philosophie et les valeurs d'une entreprise sont parfois un facteur favorable au développement de TOD et d'autres produits alternatifs.

2.3.2.1 La localisation des projets

Un processus qui démontre bien la prise de décision d'un promoteur est la localisation de ses projets. Il s'agit d'une étape prépondérante dans la conception du projet parce qu'elle influence les coûts de production, le type de projet admissible, le temps d'approbation, et les profits réalisables. Chamberlain (1972) nomme plusieurs attributs ayant une influence sur la localisation d'un projet : l'environnement, l'accessibilité, l'infrastructure, la réglementation, les plans d'urbanisme, l'opposition locale, les coûts des terrains, la structure de la demande locale et la concurrence locale avec d'autres promoteurs. Goldberg (1976) considère le zonage, le prix des terrains, la disponibilité des terrains et l'accès aux infrastructures d'assainissement comme les facteurs les plus déterminants de la localisation d'un projet. Kaiser et Weiss (1970) ont conclu que les facteurs qui ajoutent aux coûts de production sont moins importants que les facteurs qui aident au marketing du projet.

Le choix de localisation est aussi influencé par certaines caractéristiques de l'entreprise, dont la taille de la firme et son processus de production. Généralement, les grandes entreprises cherchent des sites à proximité des services publics, des emplois et du centre d'affaires tandis que les petites firmes localisent leurs projets dans les zones strictement résidentielles de la banlieue (Kaiser et Weiss 1970). Une multitude de facteurs rentre dans la décision de la localisation d'un projet immobilier, dont la proximité des infrastructures de TC n'est qu'un exemple. Ainsi, pour faire un projet de TOD le promoteur doit trouver l'équilibre entre ces nombreux facteurs de localisation et la proximité de TC.

2.3.2.2 Le comportement stratégique de promoteurs

Un autre attribut important du comportement des promoteurs est leur tendance à adapter leur projet aux réactions anticipées des investisseurs et municipalités. Ce comportement stratégique aide le promoteur à faire approuver son projet dans un délai acceptable. Selon Chamberlain (1972), l'approbation officielle est si essentielle qu'elle pourrait être vue comme un « cinquième facteur de production ». Une longue attente pour l'approbation officielle de la municipalité ou une hésitation de la part de l'investisseur peut avoir des conséquences graves sur le financement d'un projet. Le promoteur va ainsi adopter une ou plusieurs stratégies qui augmentent l'acceptabilité de son projet.

La première stratégie employée est d'éviter tout projet non conforme aux plans officiels. Aussi, le promoteur n'achètera pas des terrains où il ne croit pas pouvoir commencer rapidement la construction. De plus, les difficultés associées à l'assemblage des terrains amènent certains promoteurs à éviter tout projet nécessitant l'acquisition de plusieurs propriétés (Chamberlain 1972). Goldberg et Ulinder (1976) avancent que le temps d'approbation et les risques associés à un site nécessitant une modification du zonage sont plus importants pour le promoteur que le niveau de revenu qu'il peut réaliser. Avant de proposer le projet, ou même avant d'acheter les terrains nécessaires, le promoteur cherchera à connaître l'opinion de la municipalité et commencera un processus de négociation préliminaire. Lorsqu'il est ralenti par le processus d'approbation, le promoteur peut essayer de contacter le département responsable du délai. Il peut aussi utiliser ses connexions politiques pour influencer la décision de la municipalité (Chamberlain 1972). Ce comportement stratégique des promoteurs immobiliers démontre que les municipalités doivent créer un zonage et un environnement municipal favorables au développement du type de projet immobilier souhaité avant que le projet soit proposé. Dans le cas du TOD, la municipalité doit prendre des mesures proactives afin d'attirer la proposition de ce genre de projet.

La structure de l'industrie immobilière et la rationalité des promoteurs ont des conséquences importantes sur les types de projets proposés. Notre compréhension du comportement des promoteurs en général nous permet de situer les actions des promoteurs montréalais dans le contexte global de l'industrie. Malheureusement, aucune étude récente ne peut nous éclaircir sur la structure de cette industrie au Québec ou au Canada. Néanmoins, une variété de facteurs contextuels spécifiques au cas de Montréal peut nous aider à comprendre le comportement de promoteurs et constructeurs dans cette région. La prochaine

section discute ces facteurs contextuels qui peuvent avoir une incidence sur la demande et les barrières à l'offre de TOD dans la région de Montréal.

Deuxième partie

Étude empirique de l'offre et de la demande de TOD, selon la perspective des promoteurs immobiliers

3.0 Le contexte du développement de la région métropolitaine de Montréal

La région métropolitaine de Montréal joue un rôle très important à l'échelle du pays et de la province du Québec. Selon Statistique Canada, « près d'un Canadien sur deux, soit 13,9 millions de personnes, vivait en 2006 dans les trois plus grandes régions urbaines du pays : la région métropolitaine de recensement de Montréal, celle de Vancouver ainsi que le Grand Golden Horseshoe, situé dans le sud de l'Ontario ». La RMR de Montréal est actuellement la deuxième en importance au Canada, tout juste après Toronto. Environ un Québécois sur deux réside dans la RMR de Montréal en 2006 (Statistique Canada 2008).

Deux entités géographiques, la Région métropolitaine de recensement (RMR) et le territoire de la Communauté métropolitaine de Montréal, sont souvent employés pour faire référence à la région métropolitaine. La RMR est une entité définie par Statistique Canada en fonction de quelques règles statistiques, dont le nombre d'habitants et le pourcentage de navetteurs entre le noyau urbain et les subdivisions de recensement adjacentes. Ces règles sont appliquées afin de définir « des régions ayant entre elles des liens économiques et sociaux » (Statistique Canada 2008). Le territoire de la CMM est une entité politique et administrative composée des 82 municipalités membres de la Communauté. Mises à part quelques municipalités périphériques, ces deux territoires sont à toutes fins utiles identiques.

3.1 La croissance urbaine

La croissance démographique est un facteur déterminant de la capacité à soutenir un développement axé sur le transport en commun. D'abord, le taux de croissance de la population reflète l'ampleur de la demande pour la nouvelle construction résidentielle et com-

merciale. Aussi, une comparaison de la disponibilité des terrains avec le taux de croissance de la population révèle l'importance d'une densification future du territoire. Dernièrement, les politiques de gestion de la croissance ont des répercussions importantes sur l'obligation des municipalités et des promoteurs de favoriser une telle intensification.

3.1.1 Le taux de croissance

Le faible taux de croissance de la population de la région de Montréal peut nuire substantiellement à la demande pour la nouvelle construction. Bien que Montréal soit actuellement la onzième ville la plus peuplée au Canada et aux États-Unis, sa croissance démographique est plus lente que celle de nombreuses autres agglomérations d'Amérique du Nord. Le seul secteur dans la région de Montréal qui va réaliser un taux de croissance supérieur à celui des vingt dernières années est l'île de Montréal. Dans la période de 1981 à 2001, l'île de Montréal affichait un taux de croissance de 11%. D'ici 2021, elle devra profiter d'une croissance de 50% de sa population (Gill dans Communauté métropolitaine de Montréal 2005).

Trois tendances démographiques jouent un rôle important dans ses prévisions : le vieillissement de la population, la dénatalité et le bilan migratoire. Le vieillissement de la population et la dénatalité ont comme conséquence la réduction de la taille des ménages. Un taux positif de migration peut réduire ou même inverser les effets de ces deux autres tendances. La Société canadienne d'hypothèques et de logements (SCHL) a estimé la croissance annuelle pour la région métropolitaine de recensement d'ici à 2026 selon différents scénarios de migration. Même dans le scénario avec le plus fort taux de migration, la croissance annuelle s'élève seulement à 0,8 %. La croissance annuelle dans le scénario avec le plus faible taux de migration est de 0,4 %, et 0,6 % pour le scénario moyen (Société canadienne d'hypothèques et de logement 2004). Ainsi, l'influence de la migration sur le taux de croissance de la population est faible. Malgré ce faible taux de croissance, le vieillissement de la population et la dénatalité ont pour effet d'entraîner la diminution de la taille des ménages et d'augmenter le nombre absolu de ménages. Un fort taux de formation de ménages augmente la demande pour l'habitation, particulièrement pour les unités plus petites et ainsi plus denses. Pendant trois décennies, de 1971 à 2001, le taux de formation des ménages canadiens a largement dépassé la croissance de la population parce que le taux de fécondité

a diminué. Malgré la stabilisation récente du taux de fécondité, le vieillissement de la population, avec le départ concomitant des enfants et le veuvage, perpétue la tendance de diminution de la taille des ménages (Gouvernement du Québec 2004). Pourtant, la SCHL prévoit que, au cours des prochaines années, le taux de formation de ménages va diminuer mais demeurera quand-même positif. La croissance annuelle de nombre de ménages montréalais d'ici 2026 sera de l'ordre de 0,9 %, selon un scénario avec un taux de migration moyen (Société canadienne d'hypothèques et de logement 2004). Les trois tendances socio-démographiques majeures indiquent alors une diminution de la demande pour l'habitation ces prochaines années dans la région de Montréal.

3.1.3 Le périmètre d'urbanisation et la zone agricole

Malgré le faible taux de croissance prévu pour les prochaines années, les politiques de gestion de la croissance peuvent créer un effet de rareté de terrains disponibles. Cette rareté peut avoir deux effets, soit d'encourager une intensification de l'utilisation des terrains, soit de forcer les gouvernements à diluer les politiques de gestion de la croissance. En 1978, la Loi sur la protection du territoire et des activités agricoles du Québec (LPTAQ) est entrée en vigueur. Cette loi définit une zone agricole permanente qui ne devrait pas être soumise à l'urbanisation. En définissant cette zone, le gouvernement du Québec a créé, par défaut, un périmètre d'urbanisation pour la région métropolitaine de Montréal. Depuis l'adoption de cette loi, les municipalités régionales de comté et les municipalités ont fait plusieurs demandes d'exclusion de la zone agricole pour des terres qu'elles veulent développer. Pourtant, selon la Communauté métropolitaine de Montréal, pour les vingt prochaines années « l'espace disponible est largement suffisant, d'autant plus que le territoire est appelé à se densifier, la reconnaissance d'un périmètre fixe pour les prochaines décennies n'aura pas pour effet de créer un phénomène de rareté » (Communauté métropolitaine de Montréal 2005). A plus long terme, la CMM prévoit que l'espace disponible à l'intérieur du périmètre d'urbanisation sera toujours suffisant s'il est optimisé. Une densification des espaces disponibles et une requalification des sites déjà bâtis permettront cette optimisation de l'espace (Communauté métropolitaine de Montréal 2005). Alors, une adhésion aux politiques de gestion de la croissance en vigueur favorisera de nouvelles formes de développement urbain, dont les TOD. Le succès de cette gestion de la croissance repose sur la

capacité de la CMM et d'autres acteurs à convaincre les MRC et les municipalités de densifier sur leur territoire au lieu de demander des exclusions de la zone agricole.

3.2 La gouvernance métropolitaine

Dans une région comme celle de Montréal, une gouvernance métropolitaine est essentielle afin d'assurer une vision globale de la gestion de la croissance et l'intégration de l'aménagement du territoire et du transport. L'importance d'une gouvernance métropolitaine est généralement acceptée par les acteurs clés de la région, dont le gouvernement du Québec, la Ville de Montréal et l'Agence métropolitaine de transport. Le rapport Bernard, préparé par un consultant pour le Ministère des Transports du Québec en 2002, a conclu que l'efficacité du réseau de transport métropolitain repose sur la cohérence d'une vision métropolitaine stratégique. Le rapport Bernard propose que la Communauté métropolitaine de Montréal soit la seule instance gouvernementale capable de proposer et mettre en œuvre cette vision globale touchant à la fois l'aménagement du territoire, les transports, l'environnement et le développement économique (Ville de Montréal 2007). Malgré la clarté de ces recommandations, il existe toujours beaucoup de confusion quant à la gouvernance de la métropole. Pour bien comprendre la dynamique entre les multiples acteurs gouvernementaux, il faut décrire la mission et les activités de chacun.

3.2.1 Les compétences du gouvernement du Québec

Le gouvernement fédéral canadien n'a pas de pouvoir explicite en matière d'aménagement ou de transport en commun. Ainsi, la responsabilité pour l'encadrement et le financement de ces dossiers incombe aux gouvernements provinciaux, organismes métropolitains et municipalités. Le gouvernement du Québec confie à son Ministère des transports (MTQ) la majorité des compétences liées à l'encadrement et le financement de tous les modes de transport exploités sur son territoire, dont le transport maritime, routier, ferroviaire et collectif (Agence métropolitaine de transport 2003). Parallèlement, le Ministère des Affaires municipales et des Régions (MAMR) guide les municipalités régionales de comté (MRC) et les agglomérations municipales dans l'élaboration de leurs outils d'aménagement. En plus de ses propres stratégies de développement, le MAMR fournit un soutien technique et financier aux paliers inférieurs dans leurs activités liées à

l'aménagement du territoire (Gouvernement du Québec 2008). Le gouvernement du Québec assume alors beaucoup de responsabilité dans les domaines de l'aménagement et des transports. La répartition de ces compétences entre deux ministères risque, pourtant, de diminuer sa capacité de les intégrer efficacement.

3.2.2 Les compétences de la Communauté métropolitaine de Montréal

La Communauté métropolitaine de Montréal (CMM) fut créée en janvier 2001 dans le contexte de la réorganisation municipale initiée par le gouvernement du Québec. La CMM regroupe 82 municipalités et son fonctionnement est géré par un conseil ainsi qu'un conseil exécutif, les deux composés exclusivement des maires de ces municipalités. Les compétences qui ont été accordées à la CMM incluent « l'aménagement du territoire; le développement économique; le développement artistique ou culturel; le logement social; les équipements, infrastructures, services et activités à caractère métropolitain; le transport en commun et le réseau artériel métropolitain; la planification de la gestion des matières résiduelles; l'assainissement de l'atmosphère; l'assainissement des eaux;... la protection et la mise en valeur des espaces bleus et verts et la production des outils d'information en matière de géomatique » (Communauté métropolitaine de Montréal 2008). En ce qui concerne l'aménagement du territoire, la CMM est obligée, en vertu de sa loi constitutive, « d'élaborer, d'adopter et de maintenir en vigueur, en tout temps et sur l'ensemble de son territoire, le schéma d'aménagement et de développement prévu par la Loi sur l'aménagement et l'urbanisme. » (Communauté métropolitaine de Montréal 2005). Ce schéma doit :

- Annoncer une vision stratégique du développement économique, social et environnemental.
- Définir les critères applicables à l'urbanisation, à la consolidation urbaine, à la protection des ressources naturelles ainsi qu'à l'optimisation des infrastructures, équipements et des services publics.
- Établir, pour tout le territoire de la CMM, les densités d'occupation du sol.
- Identifier, délimiter et déterminer la vocation des pôles d'activités d'un intérêt métropolitain.

- Identifier et déterminer la vocation et la capacité des infrastructures et des équipements existants d'intérêt métropolitain.
- En tenant compte de la croissance prévue, établir les potentiels d'accueil pour les usages résidentiels, commerciaux et industriels (Communauté métropolitaine de Montréal 2005).

En 2005, un premier *Projet de schéma métropolitain d'aménagement et de développement* (PSMAD) fut adopté par le conseil de la CMM. La Communauté est actuellement en train de réviser le PSMAD afin de répondre aux commentaires du rapport de la consultation publique et au Cadre d'aménagement et orientations gouvernementales du MAMR (Communauté métropolitaine de Montréal 2008).

Dans la première version du PSMAD, la CMM prévoit une évolution des modes de vie sur son territoire en réponse aux facteurs démographiques et sociaux émergents, dont la diminution de la taille des ménages et le vieillissement de la population. Ces changements démographiques sont vraisemblablement responsables de la popularité grandissante des habitations multifamiliales et la diminution de la part de marché des maisons unifamiliales. La Communauté constate également une nouvelle tendance de « resserrement du développement résidentiel vers le centre de l'agglomération » (Communauté métropolitaine de Montréal 2005, p.70). Toutes ces tendances, conclut-elle, soulèvent la possibilité de repenser la planification urbaine en fonction de courants urbanistiques, telles que le *smart growth* le nouvel urbanisme et le TOD (Communauté métropolitaine de Montréal 2005).

Outre ses compétences en aménagement, la CMM est responsable de planifier et coordonner le transport en commun ainsi que de financer les éléments du réseau de transport ayant un caractère métropolitain. Elle est tenue « d'approuver le plan stratégique de l'Agence métropolitaine de transport et des trois sociétés de transport de la région de Montréal, d'approuver le budget de l'Agence et de désavouer, le cas échéant, les tarifs métropolitains établis par celle-ci » (Ville de Montréal 2007, p.43). Le Programme triennal d'immobilisation de l'Agence est aussi commenté par la CMM. La Communauté doit également « établir un réseau artériel métropolitain, prescrire les normes minimales de gestion de ce réseau, ainsi que des normes relatives à l'harmonisation de la signalisation et de la circulation » (Ville de Montréal 2007, p.43). Il est alors indéniable que la CMM exerce des pouvoirs dans les domaines de transport routier et transport en commun. Malgré la clarté de

sa loi constitutive, les compétences de la CMM sont une source de conflit avec l'Agence métropolitaine de transport, qui détient des pouvoirs similaires en matière de transport.

3.2.3 Les compétences de l'Agence métropolitaine de transports

L'Agence métropolitaine de transports (AMT) fut créée en 1996 dans l'objectif de bonifier le transport en commun de la région en travaillant sur des projets à caractère métropolitain. Bien que sa création date d'avant la création de la CMM, il a été prévu dans la loi constitutive de l'AMT que l'Agence soit éventuellement dirigée par une instance métropolitaine (Ville de Montréal 2007). Actuellement, l'AMT continue de remplir trois rôles. Premièrement, elle est une agence gouvernementale ; elle « met en œuvre les politiques, programmes et projets de transport collectif qui lui sont confiés par le Ministre (des Transports) » (Agence métropolitaine de transport 2003, p.22). Deuxièmement, elle est une autorité organisatrice de transport (AOT) qui « planifie, gère et exploite les activités dont elle est directement responsable, notamment les réseaux de trains de banlieue et le transport métropolitain par autobus (RTMA) » (Agence métropolitaine de transport 2003, p.22). Son troisième rôle est celui d'une organisation métropolitaine qui « soutient, planifie et coordonne le transport collectif régional, en collaboration avec les différents ministères concernés, la Communauté métropolitaine de Montréal (CMM), les villes et les autorités organisatrices de transport (AOT) de la région » (Agence métropolitaine de transport 2003, p.22). C'est dans ce dernier rôle de planification et de coordination du transport en commun que les compétences de l'AMT et de la CMM sont évidemment conflictuelles.

Le Rapport Bernard de 2002 a noté le conflit concernant les rôles de la CMM et de l'AMT. Selon le mandataire, la CMM représente la seule instance gouvernementale capable d'intégrer la planification, la coordination et le financement du transport en commun à l'échelle régionale avec les stratégies en matière d'aménagement, d'environnement et de développement économique. Comme résolution, le rapport suggère que l'AMT continue d'agir à titre d'agence gouvernementale et d'autorité organisatrice de transport (AOT), mais que la CMM devienne entièrement responsable pour la planification, la coordination et le financement du transport en commun ainsi que l'intégration des réseaux et des tarifs (Ville de Montréal 2007). L'AMT demeurera ainsi un organisme relevant du Ministère des Trans-

ports et continuera d'opérer ses services de transport en commun, dont le réseau de trains de banlieue et le RTMA.

En examinant ces trois rôles de l'AMT, on devrait noter qu'elle ne possède pas de compétences en aménagement au-delà de la planification des transports. Pour cette raison l'Agence a un intérêt très limité dans le développement immobilier sur les terrains qui lui appartiennent et autour de ces sites. Généralement, le seul type de développement immobilier que l'AMT poursuit est l'aménagement de stationnements incitatifs. Ce fait est crucial, étant donné qu'un des obstacles majeurs au développement de TOD cité dans les écrits théoriques concerne les stratégies divergentes pour le développement des terrains adjacents à une station de TC. Malgré cela, l'AMT s'est intéressée au développement de projets TOD dans la région de Montréal, notamment dans le cas de Mont-Saint-Hilaire (Agence métropolitaine de transport 2002; Junca-Adenot 2006).

3.2.4 Les compétences des MRC et des municipalités

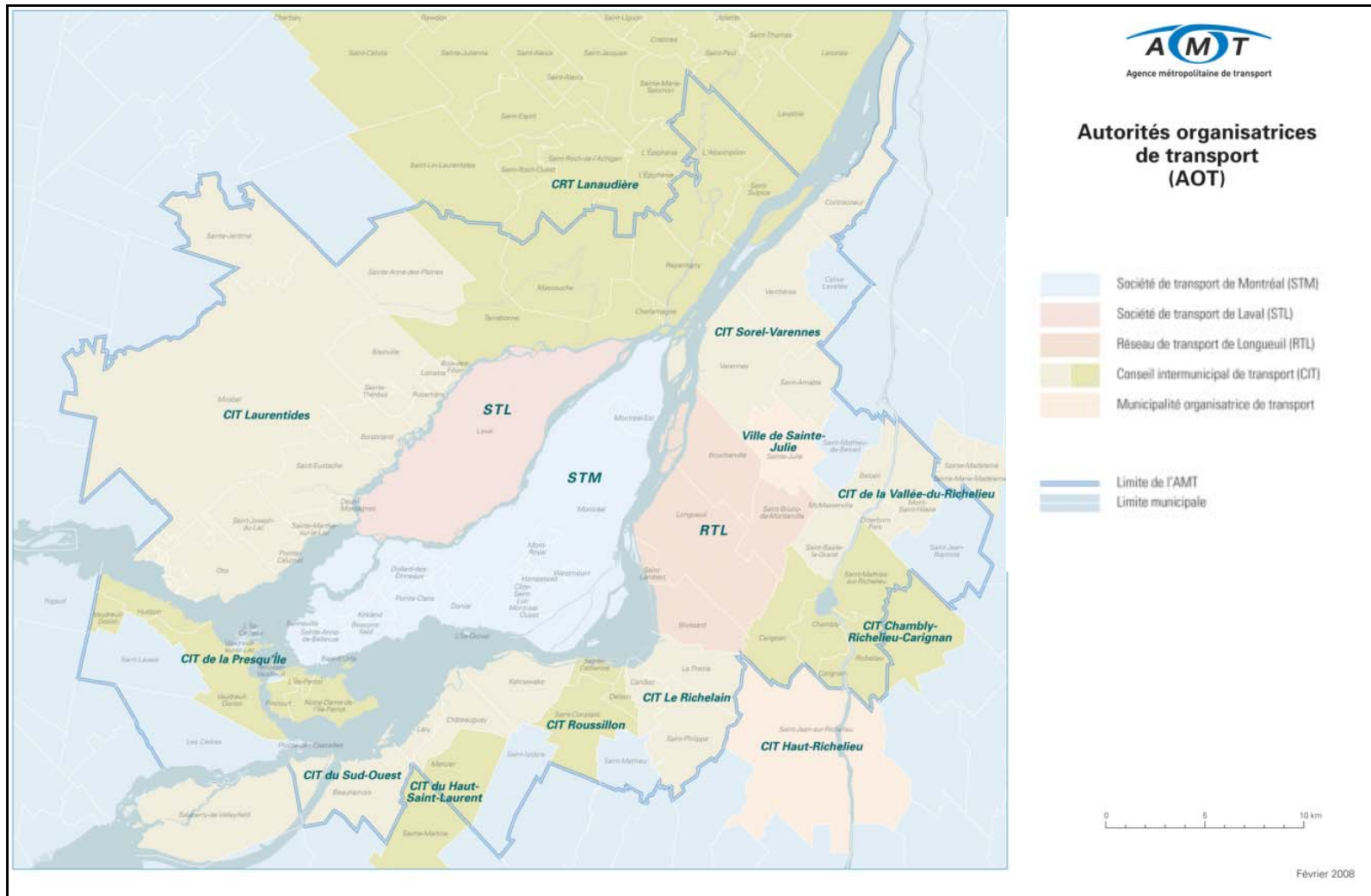
Les derniers acteurs influents en matière d'aménagement du territoire et de transport en commun sont les gouvernements locaux. Dans le cas de Montréal, la structure de gouvernement local comporte plusieurs échelles, dont les municipalités régionales de comté (MRC), les agglomérations municipales, les municipalités et les arrondissements. Les diffusions municipales au Québec en 2006 ont abouti à la création de deux agglomérations municipales dans la région de Montréal : l'agglomération de Montréal et l'agglomération de Longueuil. Chacune de ces agglomérations est composée de la municipalité qui lui donne son nom ainsi que de toutes les municipalités qui se sont défusionnées de cette municipalité en 2006. L'agglomération de Montréal couvre l'ensemble de l'île de Montréal, soit la nouvelle Ville de Montréal et 14 autres municipalités. L'agglomération de Longueuil couvre le territoire de la nouvelle Ville de Longueuil et quatre municipalités voisines. Ces deux organismes sont gérés par un conseil d'agglomération et sont responsables pour certains services, incluant la gestion de son AOT et de son réseau routier artériel (Gouvernement du Québec 2006).

Les municipalités régionales de comté (MRC) sont des entités qui couvrent un territoire plus étendu qu'une seule municipalité. La région métropolitaine de Montréal comprend dix MRC et quatre municipalités qui ne sont pas couvertes par une MRC et donc qui

ont les mêmes compétences de celles-ci. Ces quatre municipalités sont l'agglomération de Montréal, l'agglomération de Longueuil et les villes de Laval et Mirabel. Certaines compétences accordées aux MRC sont obligatoires, tandis que d'autres sont facultatives. De ces compétences notons que les MRC sont responsables pour l'élaboration d'un schéma d'aménagement et de développement, auquel les plans d'urbanisme de ses municipalités constituantes doivent se conformer. Le schéma d'aménagement et de développement est « le document de planification qui établit les lignes directrices de l'organisation physique du territoire d'une municipalité régionale de comté (MRC) ou d'une communauté métropolitaine. Il permet de coordonner les choix et les décisions qui touchent l'ensemble des municipalités concernées, le gouvernement, ses ministères et ses mandataires. Le schéma est, avant tout, un document d'intention formulé et conçu de manière à faire ressortir une vision régionale du développement économique, social et environnemental » (Gouvernement du Québec 2008). Le schéma d'aménagement est ainsi un outil qui crée une cohérence entre les interventions à l'échelle d'une sous-région.

Les MRC et les villes qui ne font pas partie d'une MRC sont aussi responsables pour l'autorité organisatrice de transport (AOT) sur son territoire. Les AOT sont les organismes qui fournissent, mais ne planifient pas nécessairement, les services de transport en commun sur un territoire précis. Dans la région de Montréal, il existe 14 AOT, dont une agence métropolitaine (l'AMT), trois organismes publics de transport (la Société de transport de Montréal, le Réseau de transport de Longueuil, et la Société de transport de Laval) et onze conseils intermunicipaux de transport (CIT). Les AOT ont le pouvoir d'établir des orientations stratégiques, une politique tarifaire et de déterminer le niveau de service offert sur son territoire (Agence métropolitaine de transport 2003). Le plan ci-dessous illustre la division du territoire de la région entre les AOT.

Figure 1 : Les AOT de la région métropolitaine de Montréal



(Agence métropolitaine de transport 2007)

Toutes les municipalités doivent élaborer un plan d'urbanisme conforme au schéma d'aménagement et de développement pour son territoire. Le plan d'urbanisme est « le document de planification qui établit les lignes directrices de l'organisation spatiale et physique d'une municipalité tout en présentant une vision d'ensemble de l'aménagement de son territoire » (Gouvernement du Québec 2008). D'abord et avant tout, le plan permet à la municipalité d'annoncer sa vision pour son territoire. Cette vision peut inclure des éléments en faveur d'un développement axé sur le transport en commun. Par exemple, le Plan d'urbanisme de la Ville de Montréal identifie des secteurs propices à une intensification des activités autour des arrêts importants de transport en commun. Pour ces secteurs, la Ville veut soutenir un développement plus dense, accueillant une mixité des usages et offrant des espaces publics de qualité (Ville de Montréal 2007). Le plan d'urbanisme est aussi un moyen de coordonner les interventions et les investissements, et d'assurer la cohérence des interventions dans tous ses dossiers (par exemple, habitation, transports et environnement). Il sert également à préciser les orientations de planification exprimées dans le schéma d'aménagement et à expliquer les intentions qui sont derrière les outils de contrôle de développement. Le plan d'urbanisme contient non seulement les orientations en matière d'aménagement, mais aussi les grandes affectations du sol, les densités d'occupation du sol et le tracé des infrastructures de transport projetées.

Plusieurs outils de contrôle de développement peuvent découler du plan d'urbanisme. Celui qui nous concerne principalement dans le cadre de ce mémoire est le règlement de zonage. Le règlement de zonage sert à plusieurs fins, dont l'assurance d'un développement ordonné du territoire, de la sécurité et du bien-être des citoyens et citoyennes, et la protection de « la valeur et la rentabilité des investissements déjà effectués » (Gouvernement du Québec 2008). Le document doit d'abord découper le territoire en plusieurs zones selon le type et l'intensité des usages. Il peut ensuite spécifier certains critères concernant l'implantation, la forme et l'esthétique architecturale des bâtiments. Ce règlement peut non seulement autoriser certains usages ; il est également capable de prohiber certains usages sur une partie ou tout le territoire. En plus des usages et intensités, le règlement va normalement spécifier les règles concernant le nombre de cases de stationnement requis pour chaque usage. Malgré la rigidité du règlement de zonage, d'autres documents complémentaires au Plan d'urbanisme peuvent introduire une certaine flexibilité dans ces règles. Par exemple, un plan d'implantation et d'intégration architecturale (PIIA) peut éta-

blir des normes esthétiques différentes pour un secteur donné. Un Programme particulier d'urbanisme (PPU) sert à préciser les interventions pour un secteur nécessitant un traitement unique. Souvent, les secteurs concernés par un PPU sont les zones à redévelopper et les alentours d'une infrastructure de transport, telle qu'une gare de train ou station de métro (Gouvernement du Québec 2008). Ce genre d'outil pourrait être utilisé pour encadrer un développement de type TOD.

Cette description des compétences nous permet de constater que les MRC et municipalités influent d'une manière directe sur l'aménagement du territoire et l'organisation des réseaux locaux de transports. La division complexe des rôles et responsabilités entre le gouvernement provincial, la CMM, l'AMT, les MRC et les municipalités contribue à l'arrimage difficile des orientations et politiques de ces organismes.

3.3 L'offre de transport en commun

Comparé aux autres réseaux de TC nord-américains, le réseau montréalais est très performant. À Montréal, le nombre de déplacements par personne par année en transport collectif est parmi les plus élevés au Canada et aux États-Unis, avec une moyenne de 140 déplacements. Cela est dû en partie à une densité d'occupation du territoire qui dépasse les densités de la majorité des autres villes canadiennes et américaines (Ville de Montréal 2007). Une offre importante de différents services de TC est aussi un facteur déterminant de l'utilisation du réseau.

3.3.1 Les services offerts par les AOT

Une variété de services de transport en commun est offerte sur le territoire de la région métropolitaine de Montréal par les 14 agences organisatrices de transport (AOT). Ces 14 AOT de la région sont l'Agence métropolitaine de transport (AMT), la Société de transport de Montréal (STM), le Réseau de transport de Longueuil (RTL), la Société de transport de Laval (STL) et 10 conseils intermunicipaux de transport (CIT). En 2007 ces services ont desservi une population de 3,6 millions personnes qui ont effectué 750 000 déplacements par jour, pour un total de 426 910 240 déplacements par année (Agence métropolitaine de transport 2007). L'AOT responsable du plus grand nombre de déplacements annuellement est la STM. Cet organisme est responsable de 85 % des déplacements en TC

dans la région métropolitaine, et 75 % dans l'ensemble du Québec. Présentement, la STM offre trois types de service : le métro, les autobus et les minibus de transport adapté. Son réseau de métro comporte quatre lignes de métro desservant 68 stations, dont trois qui ont été ajouté récemment sur le territoire de la ville de Laval. La STM opère aussi 1 600 autobus sur 192 lignes et 93 minibus dédiés au transport adapté (Société de transport de Montréal 2006).

Le métro de la STM n'est pas le seul réseau lourd de TC dans la région; depuis 1996 l'AMT gère un réseau de trains desservant la banlieue montréalaise. Actuellement, cinq lignes de trains de banlieue sont en opération, et la construction dans les prochaines années d'une sixième ligne desservant l'Est de Montréal est prévue. L'AMT offre également un Réseau de transport métropolitain par autobus (RTMA) qui comporte 19 axes de transport collectif, 29 voies réservées aux autobus sur 83,4 kilomètres, 13 terminus pour les autobus métropolitains, et 2 lignes d'autobus express. Étant donné que ces trains et autobus desservent une banlieue relativement étalée, un objectif important de l'AMT est d'offrir du stationnement incitatif aux gares et aux terminus d'autobus métropolitains. Selon son rapport d'activités de 2006, l'AMT est responsable de 58 terrains de stationnement incitatif comptabilisant 250 000 places de stationnement (Agence métropolitaine de transport 2006). Le niveau de service offert par les trains de banlieue est pensé principalement en fonction des déplacements pendulaires les jours de la semaine. Bien que certaines lignes offrent un service hors heures de pointe et en fin de semaine, ces services sont tout de même limités (Agence métropolitaine de transport 2007). Les autres AOT de la région offrent exclusivement des services d'autobus, de transport adapté et de taxibus. Après la STM, le RTL et la STL sont respectivement le deuxième et troisième AOT en importance en termes de budget annuel et nombre d'employés (Agence métropolitaine de transport 2003).

3.3.2 L'achalandage du transport en commun

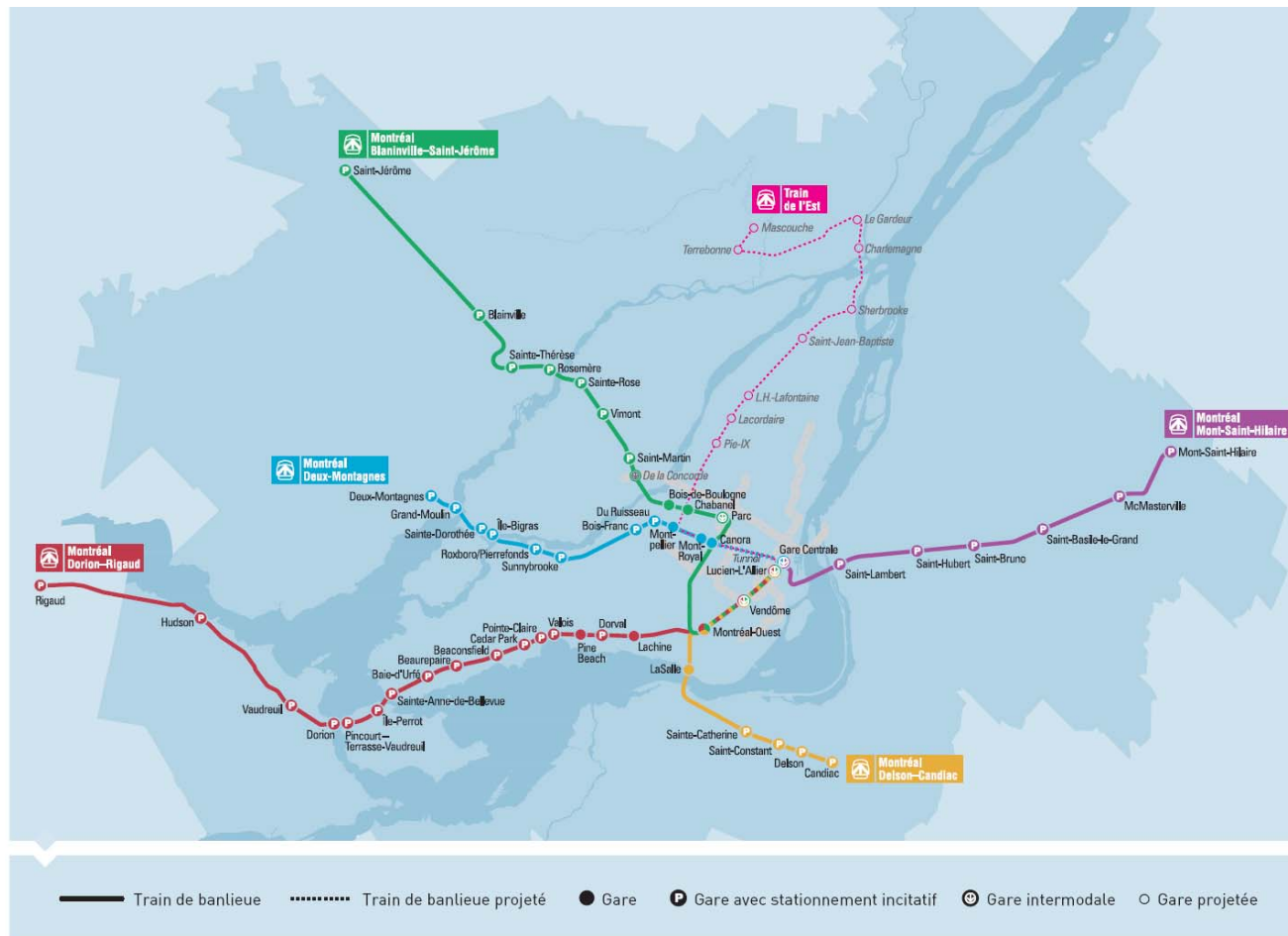
À la différence de plusieurs villes nord-américaines, l'achalandage de tous les services divers de TC de la région est en croissance. Nous ne pouvons pas ici résumer les nombreux rapports d'analyse des déplacements pour la région, mais essayons de fournir quand-même quelques statistiques illustrant l'utilisation des différents modes de TC. Selon les données de l'AMT, le service de TC qui a enregistré la plus grande hausse d'achalandage

entre 2005 et 2006 est le service d'autobus métropolitain, avec une hausse de 18 % et une utilisation annuelle absolue de 1,1 millions de déplacements. Pour la même période, les trains de banlieue ont affiché un taux de croissance de 3,2 %, mais avec une utilisation annuelle absolue de 15 millions de déplacements. Les autobus de la STM, RTL, STL et CIT ont réalisé une croissance d'achalandage de l'ordre de 1,3 % entre 2005 et 2006. Le métro de la STM a enregistré le taux de croissance le plus faible de seulement 0,7 % pour cette période. Pourtant, la STM est le réseau le plus achalandé par une marge importante, avec un achalandage annuel de 218,7 millions de déplacements. Pour tous les modes de TC confondus, l'achalandage s'est accru de 1,2 % de 1996 à 2006 (Agence métropolitaine de transport 2006). Malgré ces gains d'achalandage, la part modale de TC a tout de même glissé de 29 % en 1987 à 22 % en 2003. Les gains d'achalandage ont néanmoins contribué à une stabilisation de la part modale de TC à 22 % entre 1998 et 2003 (Secrétariat de l'enquête Origine-Destination 2003).

3.3.3 La capacité du réseau de TC de répondre aux nouveaux besoins de mobilité

Dans la région de Montréal, les infrastructures lourdes de transport en commun sont structurées dans une forme radiale, convergent au centre de l'agglomération. Les plans ci-dessous illustrent la structure radiale du réseau de trains de banlieue et du métro.

Figure 2 : Le réseau de trains de banlieue de l'AMT



(Agence métropolitaine de transport 2006)

Figure 3 : Le réseau du métro de la STM



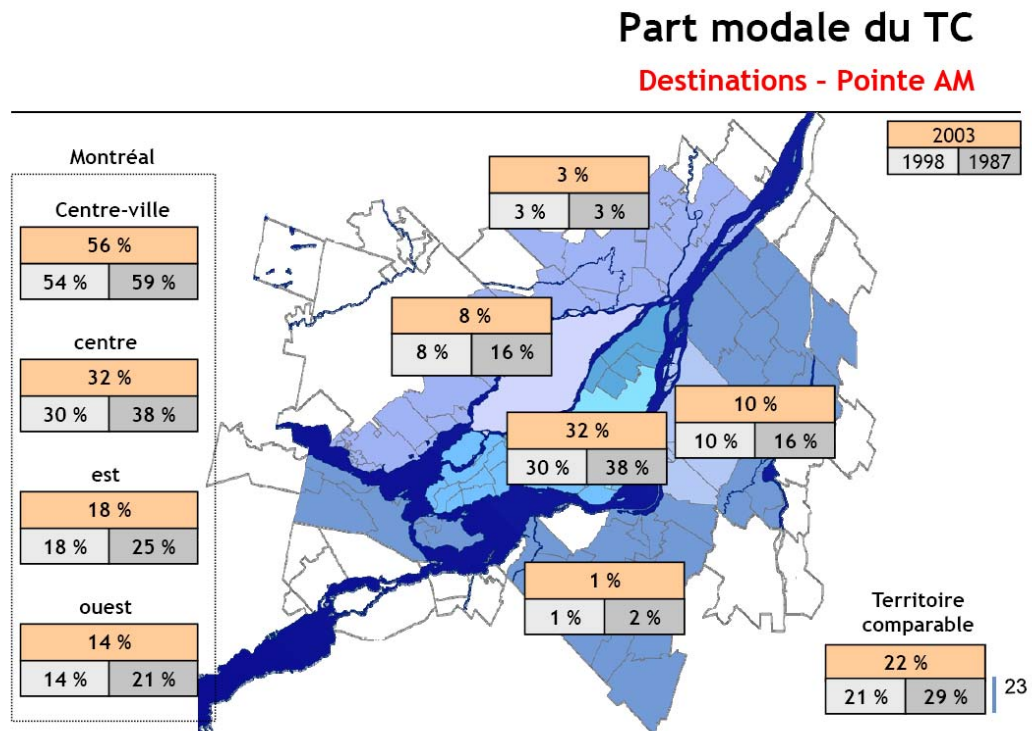
(Société de transport de Montréal 2008)

Une telle structure du réseau de TC est incapable de satisfaire une grande partie des besoins de déplacement dans un contexte de complexité croissante des comportements. Cette structure de réseau de TC facilite principalement des déplacements de la banlieue vers le centre de l'agglomération ou encore les déplacements qui se font dans la zone centrale. Ainsi, le réseau ne permet pas aux usagers d'effectuer efficacement des déplacements par TC entre différentes banlieues, que ce soit pour des raisons d'emploi ou de magasinage. En plus de cela, le service actuel de trains de banlieue et d'autobus métropolitains est actuellement pensé en fonction des déplacements aux heures de pointe pour les individus qui travaillent dans la ville centrale. Par conséquent, ce service dessert mal les individus qui travaillent en banlieue mais habitent la ville centrale.

Un examen de la part modale de TC avec la ville centrale comme destination confirme que le transport en commun est devenu un mode de transport moins intéressant du point de vue des banlieusards. La carte ci-dessous montre que la part modale de TC est beaucoup plus faible dans les quatre secteurs de la banlieue qu'au centre. Aussi, la part modale n'a augmenté dans aucun secteur de la banlieue depuis 1987. En fait, dans les secteurs

de Laval, Longueuil et la couronne sud, les parts modales ont baissé entre 1987 et 2003. Finalement, notons que c'est seulement dans le centre-ville de Montréal et le centre de l'île de Montréal que les parts modales ont augmenté depuis 1998.

Figure 4 : La part modale du transport en commun avec destination du centre de l'agglomération, selon les Enquêtes Origine-Destination de 1987, 1998 et 2003



(Bergeron et McDonough 2005)

Ces limitations du réseau découlent en partie du fait que la banlieue est progressivement plus indépendante de la ville centrale. Les premières vagues de l'étalement urbain étaient principalement constituées d'un développement résidentiel de la périphérie. Pourtant, depuis les années 1970, le phénomène d'étalement urbain se caractérise aussi par une délocalisation des emplois et des commerces vers la banlieue. Les municipalités de banlieue sont progressivement moins dépendantes du pôle d'emplois que représente le centre-ville de Montréal (Communauté métropolitaine de Montréal 2005). L'incapacité du réseau

de TC à répondre aux nouveaux besoins de mobilité est sans doute responsable en partie des glissements récents de la part modale en TC.

L'incapacité du réseau à faciliter tous les déplacements quotidiens des banlieusards a deux conséquences majeures sur l'avenir des TOD. Premièrement, le réseau de TC exerce une faible influence sur la décision de localisation des ménages en banlieue. Deuxièmement, ces circonstances réduisent d'une manière importante l'impact des TOD en banlieue sur le comportement en transport des résidents de ces quartiers. Dans ce contexte, nous devons remettre en question la pertinence d'un réseau métropolitain de TOD organisé autour de ce réseau de TC.

3.4 L'ampleur de la demande en habitation dans un TOD

3.4.1 La surchauffe de l'industrie

Malgré le faible taux de croissance de la population montréalaise, depuis quelques années le marché de l'habitation est très dynamique au Canada, notamment dans la région de Montréal. Pour la cinquième année consécutive, en 2006 le nombre de mises en chantier au Canada a dépassé 200 000, un niveau qui n'avait pas été observé depuis 1987 (Société canadienne d'hypothèques et de logement 2007). Depuis 1999, les mises en chantier à Montréal ont doublé et le prix des logements dans toutes les catégories a augmenté considérablement. Une étude de la SCHL montre que cette croissance de la demande est un résultat de la création des ménages par les jeunes entre 20 et 24 ans et par les personnes divorcées, ainsi que la hausse de l'immigration incitée par une croissance de l'emploi (Société canadienne d'hypothèques et de logement 2006). L'économiste Jules Hurtubise commente :

« À une certaine époque, la création de ménages était soutenue par une croissance démographique vigoureuse. Or, depuis plusieurs années, l'augmentation de la population est relativement modeste dans la région de Montréal. Le marché de l'habitation est toutefois très vigoureux. De nos jours, ce n'est plus l'augmentation de la population qui est déterminant. Le nombre de ménages augmente actuellement en grande partie par l'éclatement du noyau initial » (Hurtubise 2008, p.49).

La demande en logements s'est exprimée principalement dans le marché de la propriété parce que les taux d'inoccupation du logement locatif étaient très bas et les taux d'intérêt étaient très intéressants pour les premiers acheteurs. Cette situation risque pourtant de

changer dans les prochaines années suite à l'effondrement du marché des prêts hypothécaires à risque élevé (ou subprimes) aux États-Unis, la hausse subséquente des taux d'intérêt et la crise économique associée (Société canadienne d'hypothèques et de logement 2006). Bien qu'il semble que le marché canadien sera moins touché par ces événements que d'autres pays, c'est néanmoins un enjeu qui risque de ralentir le marché immobilier au cours des prochaines années (Gouvernement du Canada 2008).

La vigueur de l'économie et des marchés du crédit ne sont pas les seuls facteurs qui risquent d'affaiblir la demande en logement au cours des prochaines années. Inévitablement, l'évolution sociodémographique prévue devrait entraîner une diminution dans la formation des ménages à moyen terme. Ceci est dû principalement au vieillissement des *baby-boomers* (Gill dans Lewis, Barcelo et coll. 2002). Selon la SCHL, à compter de 2016 la création nette de ménages va commencer à décroître dans la région. En plus, nous sommes actuellement dans la dernière phase de formation importante de ménages entre 15 et 64 ans. Les personnes âgées de 65 ans et plus seront principalement responsables de la formation des ménages à partir de 2011 (Société canadienne d'hypothèques et de logement 2004). Pour ces raisons, la période de 2001 à 2021 sera fort probablement la dernière phase importante d'expansion immobilière au Québec. Suite à cette période, la décroissance de la population créera un surplus de logement. Malgré cela, d'ici 2021 la population en âge de se loger de façon autonome devrait accroître par plus de 300 000 personnes, ou 12,1 %. Cette croissance se traduira en une croissance de 19% du nombre de ménages dans la région au cours de la même période (Lewis, Barcelo et coll. 2002). Les deux prochaines décennies représentent alors la dernière opportunité d'influencer la forme urbaine de la région dans un futur prévisible.

3.4.2 La demande en habitation plus dense vue à travers des statistiques sur la construction

La surchauffe du marché du logement des dernières années a été marquée par une évolution des préférences en termes de type de logement. Entre 2006 et 2007, le nombre de mises en chantier de maisons jumelées et en rangée a augmenté de 33 %, soit 1 900 mises en chantier en 2007 (Société canadienne d'hypothèques et de logement 2008). Malgré cette augmentation, le poids relatif de ces typologies, ainsi que la typologie de maison unifami-

liale individuelle, est de moins en moins important dans la région. Ces typologies cèdent la place au logement de type appartement. Entre 1991 et 2006, la typologie appartement représentait 42,4% de l'ensemble des mises en chantier sur le territoire de la CMM. Lors des cinq dernières années de cette période, ce pourcentage a grimpé à 54,6 % (Hurtubise 2008). La mode d'occupation est également en mutation : les marchés du locatif et de la copropriété s'approprient une part de marché de plus en plus importante. Selon la SCHL, entre 1999 et 2007 le pourcentage des mises en chantier de maisons à copropriété a augmenté de 29 % à 48 % (Société canadienne d'hypothèques et de logement 2008). L'étude de Hurtubise montre que la copropriété représentait 28,9 % des mises en chantier entre 1991 et 2006, mais ce pourcentage s'élevait à 33,9 % pendant la deuxième moitié de cette période. D'une façon similaire, pour l'ensemble de la période la part du marché locatif était de 17,3 % et cette part a augmenté à 22,1 % entre 2002 et 2006. Ces augmentations sont faites au détriment de la typologie propriétaire-occupant. Ce mode d'occupation représentait seulement 38,9% des mises en chantier en 2006 ; une baisse remarquable depuis 1996 où il était de 70% (Hurtubise 2008). Selon l'auteur de cette étude, « C'est donc les marchés et les produits plus denses au niveau de l'occupation de l'espace qui ont connu les progressions les plus importantes au cours des dernières années dans l'ensemble de la CMM » (Hurtubise 2008, p.8). Nous pouvons donc confirmer que la demande pour les produits plus denses en termes de typologie et de mode d'occupation est à la hausse.

L'analyse de Hurtubise de l'évolution de la demande par grands secteurs de planification de la CMM (île de Montréal, Laval, Longueuil, couronne nord et couronne sud) nous permet d'évaluer comment la popularité grandissante de la densité s'exprime dans l'espace. Cette étude démontre que la croissance de la demande pour la typologie appartement est similaire dans chacun des secteurs de planification. Ainsi, l'intérêt pour la densité se répartit d'une manière uniforme sur le territoire. Par contre, la part de marché des maisons unifamiliales individuelles est à la hausse dans les deux couronnes. La part de marché de ce type de bâtiment s'établit à 68 % pour l'ensemble de la période, mais à 72 % entre 2002 et 2006. Cette étude montre aussi que l'île de Montréal a attiré la majorité des mises en chantier de copropriété (55%) entre 1991 et 2006, suivi par la couronne nord. De plus, la part de marché de la copropriété n'a augmenté que dans les secteurs de planification de Laval et de la couronne nord lorsqu'elle a diminué légèrement dans les autres secteurs (Hurtubise 2008). Un rapport récent de la SCHL confirme ces constats. Selon l'étude, la copropriété

est particulièrement populaire dans les quartiers plus abordables de la ville de Montréal et dans les municipalités de banlieue de Brossard, Terrebonne, Repentigny et Saint-Jérôme (Société canadienne d'hypothèques et de logement 2008). Ainsi, l'analyse spatiale de la demande ne présente pas une demande uniforme pour la densité dans la banlieue montréalaise.

Les données sur la copropriété révèlent une dynamique importante qui n'est pas forcément en faveur du développement du TOD. Depuis la fin des années 1990, on observe un retour des ménages aux habitats centraux et urbains, notamment sur l'île de Montréal. Entre 1997 et 2002, le secteur avec la plus forte production de logement était l'île de Montréal. Toutefois ce n'est pas seulement le centre de l'agglomération qui bénéficie de ce rebond dans la popularité de l'habitat urbain. Selon Gill, outre l'intérêt pour le centre-ville et les quartiers centraux, le développement de tours de logements en périphérie est une autre manifestation de la demande pour la densité (Gill dans Lewis, Barcelo et coll. 2002). Selon lui, le succès des projets en hauteur dans certains secteurs entourant l'île de Montréal, tels que l'île Paton à Laval, les Galeries d'Anjou et l'Île-des-Sœurs, « démontre également l'intérêt des banlieusards pour des formules plus denses » (Gill dans Lewis, Barcelo et coll. 2002, p.104). Le phénomène du retour en ville pourrait être favorable au développement de TOD, étant donné qu'une concentration des activités au centre de l'agglomération est nécessaire pour le fonctionnement efficace d'un réseau de TOD construit autour d'un réseau radial de TC. Par contre, la possibilité d'offrir des TOD en périphérie sera sérieusement menacée si le centre de l'agglomération absorbe toute la demande pour la densité.

3.4.3 La demande en habitation plus dense vue à travers les groupes sociodémographiques

Dans notre discussion sur la demande pour les TOD en Amérique du nord, nous avons analysé l'influence que certains groupes sociodémographiques peuvent avoir sur la demande en logement au cours des prochaines années, dont la génération des *baby-boomers* et la génération de leurs enfants, ou la génération écho (Société canadienne d'hypothèques et de logement 2007). La préoccupation dans la littérature autour du rôle que ces groupes vont jouer dans la société est également présente dans les études des gouvernements canadiens et québécois concernant la région de Montréal. À la différence de l'optimisme qu'on

retrouve dans les écrits théoriques sur l'effet des ces groupes sur la demande pour les TOD, les études démographiques canadiennes brossent un portrait plus nuancé de l'avenir.

3.4.3.1 Les *baby-boomers*

Le groupe sociodémographique qui a suscité l'attention récente des démographes sont les *baby-boomers*. Dans le recensement de 2001, les *baby-boomers* et la génération de l'écho constituaient 32 % et 24 % de la population montréalaise, respectivement. Les prévisions démographiques montrent une croissance continue de la population de 65 ans et plus d'ici 2026. Cette population s'élèvera à 6 500 ménages pour la période 2001-2011, 11 000 ménages pour 2011-2021 et 13 000 pour 2021-2026 (Société canadienne d'hypothèques et de logement 2004). Les prévisions démographiques montrent également qu'en 2021 près de la moitié des personnes en âge de se loger de façon autonome sera des *empty nesters*¹ (Gill dans Lewis, Barcelo et coll. 2002).

La localisation actuelle des aînés au Québec ne reflète pas véritablement la localisation future des personnes âgées parce que les *baby-boomers* n'ont pas encore tous atteint l'âge de 65 ans. Dans la région de Montréal, les aînés des générations précédant celle des *baby-boomers* sont situés majoritairement sur l'île de Montréal et dans les quartiers plus anciens. Pourtant, les secteurs qui ont assisté à une croissance importante des aînés durant les dix dernières années se situent dans la première couronne de la banlieue. Ces secteurs sont Chomedey, Saint-Léonard, LaSalle, Longueuil, Brossard, Repentigny, Rivière-des-Prairies, Anjou, Pointe-aux-Trembles, Pierrefonds et Saint-Hubert. Dans la région de Montréal, les *baby-boomers* résident davantage dans la première et deuxième couronne de la banlieue, notamment à Laval et sur la Rive nord (Société canadienne d'hypothèques et de logement 2004). Avec l'arrivée des *baby-boomers* à l'âge de la retraite, la proportion des personnes âgées devrait continuer d'augmenter en banlieue, tandis que cette proportion va diminuer sur l'île de Montréal (Gouvernement du Québec 2004). Le vieillissement de la population est toutefois déjà ressenti dans la banlieue de Montréal : six MRC les plus vieilles au Québec se situent dans les régions administratives des Laurentides, de Lanaudière et de la Mauricie. Toutefois, bien que ces MRC comportent une population impor-

¹ Les *empty nesters* sont des ménages familiaux qui ont vu le départ des enfants. Cette catégorie inclut la majorité des retraités et une part croissante des *baby-boomers*.

tante d'ânés, une analyse des régions administratives montre que les régions de Lanaudière et des Laurentides sont parmi les quatre régions avec le plus faible pourcentage de personnes âgées (Gouvernement du Québec 2004). On doit conclure que certaines municipalités à l'intérieur de ces deux régions administratives sont particulièrement attractives pour les personnes âgées, tandis que d'autres attirent davantage une population plus jeune.

Avant de procéder à une analyse des besoins d'une population vieillissante en matière de logements, il faut distinguer deux sous-catégories de ce groupe sociodémographique. Les personnes de 65 à 75 ans sont généralement plus actives que les personnes de 75 ans et plus, dans les sens physique et social. Par conséquent, leurs besoins en matière de logement et de services sont très distincts. Les individus âgés de 65 à 75 ans sont normalement capables d'occuper une résidence de façon autonome, tandis que les personnes âgées de 75 ans habitent souvent une résidence pour personnes âgées. Même quand ils ne déménagent pas dans une telle résidence, les personnes de 75 ans et plus ont des déplacements plus limités, et ont ainsi besoin des services de santé et des loisirs à proximité de leur lieu de résidence. Au Québec, avec l'arrivée de la grande cohorte de *baby-boomers* à l'âge de la retraite, la formation de ménages de 65 à 75 ans sera supérieure à la formation de ménages de 75 ans et plus jusqu'à 2021. Après 2021, plus de la moitié des ménages qui se formeront seront âgés de 75 ans et plus. Ainsi, ce n'est qu'avant 2021 qu'on verra une augmentation importante des résidences pour personnes âgées par rapport aux autres types d'habitation pour les aînés (Gouvernement du Québec 2004).

Les écrits sur le TOD prédisent que les *baby-boomers* vont exprimer une préférence marquée pour ce genre de quartier. Toutefois, les conclusions des études sociodémographiques canadiennes et québécoises remettent en question le désir des personnes âgées d'emménager dans un tel quartier. Premièrement, les *baby-boomers* sont généralement propriétaires de leur logement depuis plusieurs années. Dans la mesure du possible, ils préfèrent demeurer dans leur logement, même si le départ des enfants libère beaucoup d'espace dans la maison qu'ils ne prévoient pas utiliser. La majorité des retraités (73 %) veulent demeurer dans leur maison, selon une enquête téléphonique menée en 1999 par la Société d'habitation du Québec. Par ailleurs, la moitié des retraités qui veulent déménager désirent un logement plus grand (Gouvernement du Québec 2004). Ainsi, l'ampleur de la demande des aînés pour un logement plus petit dans un quartier TOD semble faible. Leurs préférences en matière de transport vont aussi à l'encontre de la philosophie de TOD. La généra-

tion des *baby-boomers* a un taux de motorisation élevé. Pour cette population, l'automobile est une source d'autonomie et un mode de transport sécuritaire et flexible (Gouvernement du Québec 2004). Il est alors très probable que les aînés vont abandonner ce mode de transport seulement quand ils ne seront plus capables physiquement de conduire.

Parmi les retraités qui décident de déménager, deux tendances de localisation sont déjà visibles au Québec. Premièrement, les lieux de villégiature sont particulièrement attractifs pour cette population. Certaines MRC comprenant des lieux de villégiature importants, dont Memphrémagog, Matawinie, Les Pays-d'en-Haut, Les Laurentides et Antoine-Labelle, attirent actuellement beaucoup de ménages composés de personnes âgées. La transformation des chalets en résidences permanentes par cette population est en partie responsable de la diminution du nombre de chalets sur les rôles d'évaluation municipaux au Québec de 199 000 logements en 1992 à 172 000 en 2003 (Gouvernement du Québec 2004). La popularité des lieux de villégiature n'est pas seulement le résultat d'un désir pour un environnement plus tranquille et rapproché de la nature. Une deuxième tendance de localisation des personnes âgées est de choisir un logement près d'un centre de services, soit un noyau villageois ou un centre urbain. Les lieux de villégiature leurs permettent à la fois d'accéder plus facilement les services nécessaires et de demeurer dans un environnement rurale ou suburbain (Gouvernement du Québec 2004). Un lieu de villégiature n'est pas, pourtant, le seul type d'environnement qui peut répondre à ces préférences ; selon le Gouvernement du Québec, un quartier de type TOD peut aussi satisfaire ces besoins pour les personnes âgées qui veulent déménager afin d'accéder des services. Ce genre de quartier offre d'autres bénéfices aux personnes âgées, dont des espaces publiques accueillantes qui peuvent briser l'isolement souvent vécu par cette population (Gouvernement du Québec 2004).

Dans une étude sur le vieillissement de la population québécoise, le MAMR conseille aux analystes d'être prudents dans leurs évaluations du comportement et consommation future des *baby-boomers*. Il est très difficile de prédire les choix de cette génération parce qu'elle s'est toujours démarquée des générations précédentes (Gouvernement du Québec 2004). La SCHL constate, par exemple, que les gens de cette génération « ne semblent toutefois pas disposés à accepter le concept traditionnel des résidences pour personnes âgées et des soins de soutien étant donné tous les efforts qu'ils ont déployés pour demeurer maîtres de leur propre destinée » (Société canadienne d'hypothèques et de logement 2004, p.23).

Selon le gouvernement du Québec, la diversité des choix qui peuvent se présenter nécessite « l'émergence de solutions d'hébergement qui, en plus de celles déjà en place, élargissent l'éventail des possibilités d'hébergement pour les personnes âgées autonomes » (Gouvernement du Québec 2004, p.61). Bien qu'elle ne soit pas la solution idéale pour toutes les personnes âgées, un potentiel existe pour que les TOD figurent sur la liste des possibilités de logement pour cette cohorte.

3.4.3.2 La génération de l'écho

La difficulté de prédire les choix des *baby-boomers* est aussi vraie pour la génération de leurs enfants. Tous les membres de la génération de l'écho n'ont pas encore quitté la résidence familiale. Par conséquent, ces individus n'ont pas encore exprimé leurs préférences en matière de logement. Ainsi, les secteurs ayant une population importante de la génération de l'écho en ce moment sont les mêmes secteurs ayant beaucoup de *baby-boomers* : la deuxième couronne de la banlieue montréalaise (Société canadienne d'hypothèques et de logement 2004). Selon Foot, l'impact de la génération de l'écho sera moins prononcé au Québec qu'ailleurs au Canada, étant donné qu'une partie importante des *baby-boomers* a déménagé en Ontario et dans l'ouest canadien (Foot 1999). Aussi, cette génération aura une moindre influence au Québec étant donné que le taux de fécondité des *baby-boomers* était particulièrement bas dans cette province. Malgré cela, l'effet de cette génération devrait être plus important dans la région métropolitaine de Montréal. Les nombreuses institutions d'enseignement dans la région seront une force d'attraction importante. Selon Gill, le nombre jeunes adultes dans la région de Montréal devra augmenter de plus de 10% entre 2002 et 2011 (Gill dans Lewis, Barcelo et coll. 2002). Effectivement, c'est cette population qui est responsable du renversement de la tendance de décroissance dans le groupe d'âge de 15 à 34 ans. Entre 1991 et 2001 cette classe d'âge a perdu 4 000 ménages annuellement au Québec. La prochaine décennie devrait voir une création de 1 000 ménages par année. Dans la période suivante de 2011 à 2021, la création de ménages dans ce groupe d'âge devrait ralentir mais rester néanmoins positive à approximativement 800 ménages par année (Société canadienne d'hypothèques et de logement 2004).

Quel serait l'effet de la génération de l'écho sur le marché de l'habitation ? Selon la SCHL, « cette génération va créer une demande potentielle d'habitations à chaque étape de son cycle de vie, mais à une échelle moindre que leurs parents » (Société canadienne d'hy-

pothèques et de logement 2004, p.18). Peu d'études fournissent des prévisions sur la demande pour l'habitation de cette population au Québec. Néanmoins, la SCHL prévoit que, à court terme, la demande en logement de cette génération sera principalement dans le marché du locatif. Toutefois, grâce à son niveau d'éducation élevé, les opportunités d'emploi créées par la retraite des *baby-boomers* et le soutien de leurs parents, ces individus deviendront probablement accédants à la propriété d'ici 2031 (Société canadienne d'hypothèques et de logement 2004). Aussi, les études québécoises montrent que les nouveaux ménages sont de plus en plus formés de personnes vivant seules. Ce phénomène diminue la taille des ménages, et ainsi les dimensions du logement recherché (Gouvernement du Québec 2004).

3.4.4 La demande en logement à proximité du TC

L'analyse du marché immobilier montréalais de Hurtubise lui a permis de constater que les parts de marché plus élevées sont localisées généralement à proximité d'une autoroute ou d'une gare de train. Les infrastructures permettant un accès à l'île de Montréal ont une influence particulièrement importante sur la localisation de la construction résidentielle. Son étude montre que « les neuf municipalités qui ont présenté les parts de marché les plus importantes sont toutes localisées à un point d'entrée de Montréal » (Hurtubise 2008). Ces points d'entrée incluent à la fois les ponts et les trains de banlieue. Il conclut alors que « l'accessibilité est un élément fondamental dans l'organisation de l'espace résidentiel » (Hurtubise 2008, p.7). Similairement, dans sa plus récente étude du marché immobilier dans la RMR, la SCHL souligne le fait que le développement du marché de la copropriété est accéléré davantage dans les zones desservies par le train de banlieue (Société canadienne d'hypothèques et de logement 2008). Par contre, Gill constate que l'accès au TC ne représente pas un critère de localisation de première importance pour les acheteurs montréalais. Le prestige et la qualité de vie des quartiers sont des critères beaucoup plus importants pour les ménages qui s'installent au centre de l'agglomération. La proximité des autoroutes semble être le facteur de localisation le plus important en banlieue pour les immeubles résidentiels en hauteur ainsi que pour les bâtiments unifamiliaux (Lewis, Barcelo et coll. 2002). L'accessibilité de l'île de Montréal semble être un facteur important de localisation des ménages en banlieue. Le mode de transport ne semble pas cependant être un

enjeu important dans ce choix. L'effet du TC dans le développement de la banlieue montréalaise est plutôt ambigu.

3.5 La plausibilité des barrières à l'offre de TOD

Aucune étude n'examine explicitement les barrières à l'offre de TOD ou d'autres types de quartiers « alternatifs » dans la région de Montréal. Néanmoins, le rapport de Gill sur les perspectives du marché résidentiel montréalais discute un nombre de barrières potentielles au développement aux densités plus fortes. L'auteur commente d'abord la structure de l'industrie de la construction et le contexte sociodémographique :

« Contrairement au Nouvel Urbanisme américain qui actuellement prend son envol aux USA, la proche banlieue montréalaise ne sera pas en mesure de se redéfinir de façon véritablement plus dense, à cause entre autres de la structure démographique et de l'organisation de l'industrie de la construction résidentielle qui est entre les mains de nombreux petits constructeurs résidentiels éparpillés sur l'ensemble du territoire » (Gill dans Lewis, Barcelo et coll. 2002, p.104).

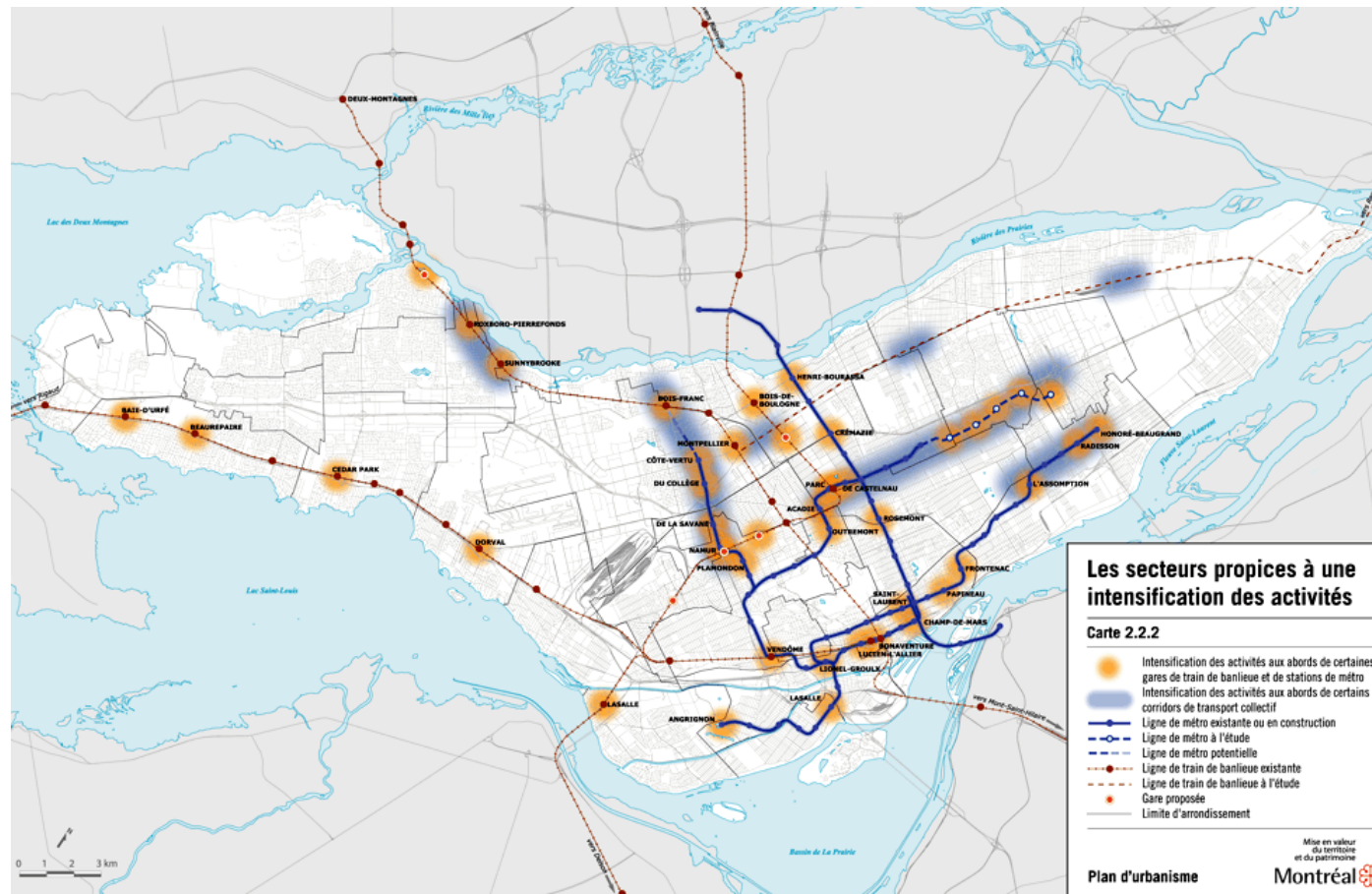
Aussi, il considère les plans de zonage en étant un obstacle à la densification du territoire parce qu'ils ne sont pas adaptés au contexte actuel. Ces documents « ont été adoptés à une époque où la tendance était encore à l'unifamilial, sans compter qu'ils n'ont souvent été rédigés que pour confirmer les occupations existantes » (Gill dans Lewis, Barcelo et coll. 2002, p.105). Par conséquent, les promoteurs qui dépassent les normes établies dans ces documents doivent souvent faire face à une contestation populaire. L'aspect financier pourrait aussi prouver d'être une barrière au développement des projets d'envergure. Les projets aux densités plus élevées nécessitent des dépenses plus importantes et peuvent ainsi entraîner plus de risque financière. Il estime que peu de promoteurs de la région peuvent soutenir les opérations nécessaires pour construire un tour de logement ou créer un ensemble du style « nouvel urbaniste » (Gill dans Lewis, Barcelo et coll. 2002). Les observations de Gill nous amène à croire que certaines barrières hypothétiques proposées dans les écrits théoriques seront présent dans le cas de Montréal.

3.6 Les expériences de TOD dans la région

Peu importe le niveau de la demande qu'on peut observer, il est clair qu'un intérêt pour les TOD existe dans certaines municipalités et pour certains promoteurs dans la région. Pendant les dix dernières années, deux projets de type TOD ont été amorcés dans la région, et d'autres sont présentement en planification. Le concept de TOD a aussi récemment émergé dans quelques documents officiels appartenant des différents paliers du gouvernement. Dans notre discussion de la gouvernance métropolitaine, nous avons décrit l'orientation de la CMM en faveur d'une optimisation de l'espace et d'une densification du territoire. La Ville de Montréal réplique ces sentiments dans son *Plan d'urbanisme*, et précise les secteurs dans son territoire où une telle optimisation de l'espace peut se produire.

La troisième grande orientation d'aménagement du *Plan d'urbanisme* de Montréal est de créer « des réseaux de transports structurants, efficaces et bien intégrés au tissu urbain ». Un des objectifs décrit sous cette orientation est de « consolider et mettre en valeur le territoire en relation avec les réseaux de transport existants et projetés » (Ville de Montréal 2005, p.33). Afin de réaliser cet objectif, la Ville annonce une variété d'actions reliées le transport routier, collectif et actif. Parmi ces actions, le deuxième reflète clairement une intention de poursuivre un développement axé sur le transport en commun. Action 3.2 veut « soutenir une urbanisation favorisant l'utilisation du transport collectif » (Ville de Montréal 2005, p.43). Dans ce sens, la Ville veut favoriser un développement mixte et dense à une distance de 500 mètres de certaines gares de train, stations de métro et axes de transport collectif structurants. Pour ce faire, elle prévoit la requalification des terrains sous-utilisés, tels que les terrains vacants et les grands terrains de stationnement. Elle veut aussi que l'implantation future de nouvelles infrastructures de TC prenne en considération la possibilité d'optimiser l'utilisation des terrains adjacents. La Ville prévoit également la création d'un programme d'aide financier qui peut assister dans la réalisation de cet objectif. Les nœuds de transport visés sont illustrés dans le plan ci-dessus.

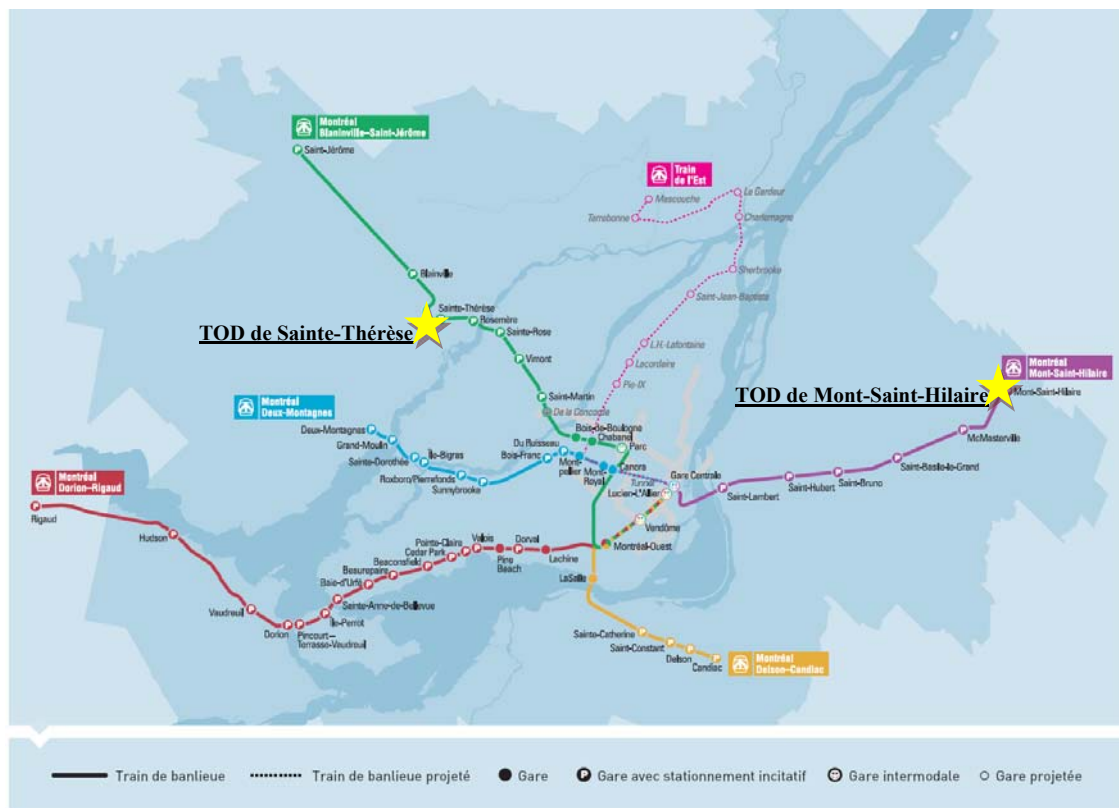
Figure 5 : Les secteurs propices à une intensification des activités, selon le Plan d'urbanisme de la Ville de Montréal



(Ville de Montréal 2005, p.45)

Dans son *Plan de transport*, la Ville de Montréal renforce cette vision disant que « dorénavant, Montréal s’assurera que les projets proposés auront une densité d’occupation du sol plus élevée et présenteront une mixité des fonctions urbaines ainsi qu’un aménagement du domaine public de qualité » (Ville de Montréal 2007, p.30). La Ville veut que non seulement les secteurs nommés en étant propice à une intensification des activités, mais « tous les projets d’infrastructures d’envergure seront traités comme des projets urbains et non seulement comme des projets de transport » (Ville de Montréal 2007, p.30). Bien que les autres municipalités de la région n’aient pas encore annoncé une orientation si clairement en faveur de TOD, les actions de certaines démontrent leur volonté de poursuivre une telle politique d’aménagement.

Figure 6 : Les TOD de Sainte-Thérèse et Mont-Saint-Hilaire



(Agence métropolitaine de transport 2006) avec modifications de l’auteure.

3.6.1 Le TOD de Sainte-Thérèse

Le premier projet récent de TOD dans la région s'articule autour de la gare de Sainte-Thérèse, sur la ligne de train de banlieue de Blainville-St-Jérôme. Cette ligne fut remise en service par l'AMT en 1997, et la gare Sainte-Thérèse fut aménagée sur une ancienne friche industrielle adjacente à la rue principale de la ville, la rue Turgeon. L'AMT aménage aussi un terrain de stationnement incitatif adjacent à la gare offrant 664 cases de stationnement aux navetteurs. La municipalité, quant à elle, construisit 325 cases de stationnement gratuit. À l'époque, un grand nombre des bâtiments industriels entourant la gare étaient vacants ou abandonnés et la vitalité de la rue Turgeon était en déclin. La Ville de Sainte-Thérèse s'inspira du concept TOD pour planifier un projet autour de la gare pouvant à la fois répondre à la manque d'espace constructible dans la municipalité, créer un milieu de vie de qualité et contribuer à la relance économique de sa rue principale.

Le projet de la municipalité fut d'abord encadré par le *Schéma d'aménagement et de développement* de la MRC, et plus tard par des modifications aux règlements d'urbanisme et un PIIA. Les premières actions de la municipalité fut de faire appel à une variété de subventions du gouvernement provincial pour revitaliser les façades des bâtiments sur la rue Turgeon et aménager des espaces publics autour de la gare. Ensuite, la municipalité décida d'acheter les terrains entourant la gare et les vendre au fur et à mesure aux promoteurs proposant des projets conforme à la réglementation révisée. Au même temps, elle entreprit la construction et réfection des infrastructures publiques, telles qu'une piste cyclable, la voirie, les trottoirs et une gare permanente. Aussi, en 2006, la municipalité acheva un marché public qui crée un lien dynamique entre la gare et la rue Turgeon. Le concept détaillé d'aménagement ci-dessus illustre la vision de la municipalité pour ce secteur.

Figure 7 : Concept détaillé d'aménagement du TOD de Sainte-Thérèse



(Ville de Sainte-Thérèse 2003 dans Junca-Adenot 2006)

Trois promoteurs proposèrent une diversité de projets immobiliers à la Ville de Sainte-Thérèse. Le promoteur EMD Construction construisit une résidence pour personnes âgées en perte d'autonomie comportant 123 unités locatifs et un centre de petite enfance au rez-de-chaussée. Cette compagnie est actuellement en train de construire un troisième édifice comportant 300 condos et logements locatifs spécialisés. Un autre projet destiné aux retraités ainsi que les jeunes professionnelles fut construit par Transcorp Immobilier. Cette fois, il s'agit de 180 unités locatives et complètement autonomes. Trois projets du promoteur les Habitations Viagère furent acceptés par la municipalité, dont un édifice de 94 condos accessibles financièrement aux premiers acheteurs, un immeuble de 123 condos destinés à une clientèle plus aisée, et un troisième projet de condos comportant 100 unités. Au total, le TOD de Sainte-Thérèse devrait inclure 1 500 à 2 000 unités de logements à un rayon de 500 mètres de la gare.

Le TOD de Sainte-Thérèse est un franc succès qui peut servir comme modèle pour des futurs projets dans la région. Le logement y offert se situe dans des édifices d'une densité élevée qui sont tous très proches à la gare. Les espaces publics sont accueillants et réus-

sissent à relier les divers éléments du projet. Bien que peu de commerces soient offerts à l'intérieur du TOD, les magasins de la rue Turgeon sont capables de répondre, à une distance de marche, à la majorité des besoins quotidiens des résidents. Un seul désavantage du projet s'agit d'une ligne de train de banlieue qui n'offre aucun service les fins de semaine. Pourtant, à la différence d'autres trains de l'AMT, le service pendant la semaine n'est pas limité aux heures de pointe. Aussi, un nombre de lignes d'autobus du CIT des Laurentides desservent nouvelle gare. Les images ci-dessus attestent à la haute qualité des aménagements publics et privés du TOD de Sainte-Thérèse.

Figure 8 : Le marché public du TOD de Sainte-Thérèse



(Schiff 2007)

Figure 9 : Logement du TOD de Sainte-Thérèse



(Schiff 2007)

Figure 10 : Un chemin piétonnier du TOD de Sainte-Thérèse



(Schiff 2007)

3.6.2 Le TOD de Mont-Saint-Hilaire

En 2002, l'AMT a réalisé un prolongement jusqu'à Mont-Saint-Hilaire de la ligne de train de banlieue reliant le centre-ville de Montréal et McMasterville. La nouvelle gare était implantée sur un vaste terrain appartenant au promoteur Bombardier, Cooke et Lesage. Adjacent à la gare, l'AMT construit un terrain de stationnement incitatif avec une capacité de 600 places. Suite à l'ouverture de la gare, la Ville de Mont-Saint-Hilaire et le promoteur ont commencé des négociations concernant le développement du site. La Ville souhaitait l'aménagement d'un projet TOD dans le but d'augmenter son assiette fiscale, rentabiliser les infrastructures et diminuer la pression de développement sur la montagne. Le promoteur voulait réaliser un projet à la fois rentable et novateur sur son terrain de 73 hectares, ce qui représente 30 % de la superficie de la municipalité. Ensemble, ces deux acteurs ont élaboré un projet comportant 1 000 unités de logement, un projet commercial, un réseau piétonnier et cyclable, des espaces verts, une garderie et une résidence de 300 unités pour personnes âgées (Gouvernement du Canada 2004; Junca-Adenot 2006). Le cadre bâti consiste en une typologie variée, avec des condos, maisons de ville, bungalows et cottages (Anonyme 2008). Afin d'accommoder le projet et mieux encadrer son architecture, le Plan d'urbanisme et

PIIA de la Ville ont été modifiés. Aussi, un plan d'aménagement ensemble était élaboré, ce qui est devenu le plan directeur du projet (Junca-Adenot 2006).

Le projet TOD de Mont-Saint-Hilaire n'est pas encore achevé. Il est donc très difficile de donner une évaluation des succès du projet. Pourtant, on a raison à croire que ce projet ne répondra jamais aux critères d'un TOD complet. Premièrement, l'offre de transport en commun est très faible, avec un service de train seulement en heure de pointe les jours de la semaine (Gouvernement du Canada 2004). Pour tout autre déplacement, les résidents doivent aller par automobile, vélo ou pied. Les modes de transport actif ne sont pas très efficaces, car aucun commerce ne se situe encore à l'intérieur du site. En addition, le projet n'est pas contigu avec le noyau villageois de Mont-Saint-Hilaire, ce qui diminue l'accessibilité aux services. Malgré ces faiblesses, ce nouveau quartier est certainement novateur en termes d'architecture. Aussi, pour les résidents qui font un déplacement pendulaire entre le centre-ville et leur résidence, l'orientation vers la gare peut diminuer considérablement leur utilisation de la voiture. Toutefois, constatons que ce quartier ne pourra jamais, dans son état actuel, réduire la prédominance de l'automobile comme mode de transport dans la vie de ses résidences.

3.7 Un contexte peu accueillant pour le développement de TOD

Cette étude du contexte de développement immobilier dans la région métropolitaine de Montréal démontre que le climat actuel est relativement peu accueillant pour le développement des projets de type TOD. Premièrement, nous constatons que la diminution du taux de croissance de la population en banlieue peut nuire substantiellement à la demande en nouveaux logements. Deuxièmement, notre discussion des compétences des multiples acteurs révèle que la gouvernance est fragmentée. Cette situation rend difficile la mise en œuvre des politiques visant la densification du territoire autour des pôles de TC. Aussi, l'analyse du réseau de TC démontre que, même si l'achalandage de TC est plus élevé qu'ailleurs en Amérique du nord, la structure du réseau de TC est incapable de répondre à la diversification des besoins en mobilité des banlieusards. Finalement, l'examen de la demande ne nous permet pas de faire des affirmations quant à l'intérêt pour le logement plus dense et la proximité du TC. Certains écrits sur la demande indiquent une tendance vers la densité, tandis que d'autres remettent en question la demande en TOD provenant des baby-boomers et la génération de l'écho. Malgré ces circonstances, l'existence de quelques

exemples de TOD dans la région nous indique que le contexte actuel n'exclut pas la possibilité d'en réaliser d'autres.

4.0 La méthodologie de recherche

4.1 Les principes généraux et la stratégie de recherche

Le point de départ du mémoire est d'examiner le potentiel du TOD dans la région métropolitaine de Montréal. L'approche théorique de la demande et des barrières peut apporter un éclairage de cette question. Les recherches de Jonathan Levine ont eu une influence majeure sur ce projet de recherche. Levine est le premier chercheur à articuler une critique des motivations à la recherche sur le comportement en transport. Bien que d'autres chercheurs aient critiqué le manque de conclusions définitives de cette recherche, Levine remet en question la nécessité d'une modification du comportement en transport pour justifier la création de TOD (Levine 2005). Il ne critique pas le contenu de la recherche sur le comportement en transport, mais plutôt ses fondements philosophiques. En fait, Levine propose qu'il ne soit pas nécessaire de justifier la création de TOD, mais simplement de laisser le marché les produire en éliminant les obstacles qui les rendent impossibles ou difficiles à aménager. Plusieurs études de Levine ont examiné l'ampleur de la demande ainsi que sur les obstacles à l'offre. Ses études sur l'écart entre la préférence et le choix final du lieu de résidence révèlent une demande mineure mais importante pour les TOD (Levine, Inam et coll. 2000; Inam, Levine et coll. 2004; Levine, Inam et coll. 2005; Levine et Frank 2007). Similairement, ses enquêtes auprès des promoteurs immobiliers démontrent que cette demande est étouffée par des barrières à l'offre (Levine et Inam 2004). Le présent mémoire ne se situe pas nécessairement dans la lignée des travaux de Levine, dans la mesure où ces derniers ont un biais évident en faveur du TOD. Nous préférons un positionnement plus neutre par rapport au concept de TOD.

Le seul autre chercheur à vraiment intégrer cette philosophie dans une étude avec des sources primaires est Robert Cervero. Ce chercheur a mené une enquête sur l'offre de TOD dans le cadre d'une revue sur les TOD pour le TCRP. L'enquête de Cervero a visé les individus qui travaillent pour les agences publiques, incluant les urbanistes et les institutions financières. Ces deux groupes ont répondu à un questionnaire envoyé par la poste. L'objectif du questionnaire était d'examiner l'offre et la demande pour les TOD de la perspective de ces acteurs. Les catégories de barrières identifiées par Cervero correspondent en

général à celles de Levine. La méthodologie de ce mémoire est inspirée principalement par les études de ces deux chercheurs.

4.1.1 Le choix de la catégorie du répondant

Notre étude cherche à mieux comprendre la perspective des promoteurs immobiliers concernant l'offre et la demande en TOD, une question qui a encore été peu examinée en Amérique du Nord, malgré son intérêt. Les promoteurs ont été choisis comme sujet précis pour plusieurs raisons. Premièrement, selon le système d'acteurs décrit dans la section 2.3, nous avons constaté que seules les sources de l'offre ont un contact direct avec les deux autres types d'acteurs. Ainsi, les promoteurs immobiliers et les constructeurs sont les seuls acteurs qui peuvent commenter à la fois l'ampleur de la demande pour un produit immobilier ainsi que les types de barrières rencontrées dans le cadre de leur travail. Les consommateurs peuvent facilement commenter la demande, mais auront une moindre expertise en ce qui concerne les barrières à l'offre. Les sources de la réglementation, par contre, ne connaissent pas nécessairement la demande au-delà des projets proposés par les promoteurs et constructeurs. Aussi, les sources de la réglementation connaissent mieux les barrières dont elles sont responsables, telles que les barrières réglementaires.

Deuxièmement, le promoteur est un acteur du développement urbain souvent méconnu par les urbanistes, bien que les deux groupes doivent travailler ensemble régulièrement. Très peu de recherche urbanistique considère la perspective de ces acteurs dans le développement urbain. Par conséquent, une étude sur les promoteurs pourrait contribuer considérablement à la recherche dans ce domaine. De plus, les TOD sont essentiellement un produit immobilier créé par le secteur privé. Les promoteurs sont les acteurs qui proposent des projets TOD et sont engagés dans leur conception jusqu'à la vente. Il est alors très probable que les acteurs responsables de la vente des produits immobiliers, les promoteurs, vont avoir beaucoup à dire sur la demande et la force de l'offre. Il ne s'agit pas de nier l'intérêt d'une étude auprès des urbanistes, des consommateurs, des élus ou des individus qui travaillent pour les agences publiques ou les institutions financières. Les promoteurs ont été choisis aussi avec l'objectif de réduire le champ de recherche à l'échelle d'un mémoire.

Les autres acteurs dans le processus de développement seront très intéressants à interroger dans une étude future. En particulier, un examen des IF pourrait approfondir

notre compréhension de l'évaluation financière de projets. Le choix entre les IF et les promoteurs est essentiellement un choix entre l'étude en profondeur d'une barrière à l'offre et une étude de toutes les barrières possibles. Étant donné qu'aucune étude sur les barrières à l'offre de TOD n'existe encore pour la région de Montréal, il nous semble préférable de commencer par une étude élargie de toutes les barrières possibles.

Pour ces nombreuses raisons, les promoteurs immobiliers ressortent comme les meilleurs acteurs à interroger dans le cadre d'une étude de l'offre et de la demande pour les TOD. Néanmoins, il pourrait être souhaitable que d'autres acteurs dans la région de Montréal fassent partie d'une étude semblable dans le futur.

4.1.2 La sélection de l'échelle géographique

Le choix de l'échelle géographique s'est fait à deux niveaux : la métropole et la sous-région. La région métropolitaine de Montréal fut choisie notamment parce que la chercheuse et son université d'affiliation sont situées dans cette ville. Aussi, Montréal est un cas intéressant parce qu'aucune étude semblable concernant cette ville n'a été publiée à ce jour. Il y a, pourtant, un intérêt visible pour les TOD à Montréal. Les projets dits TOD de Mont-Saint-Hilaire et de Sainte-Thérèse ainsi que les TOD proposés pour les nouvelles stations de métro à Laval démontrent cet intérêt.

Au départ, nous avons limité la recherche aux sous-régions de Laval et la couronne nord. Le nord de l'île est intéressant parce que plusieurs services de transport en commun y sont offerts. En plus des nombreuses lignes d'autobus, cette sous-région est desservie par deux lignes de train de banlieue ainsi que trois stations de métro. Une troisième ligne de train dans cette sous-région, le train de l'Est, sera opérationnelle dans les prochaines années. Un autre atout de cette région est le projet de TOD actuellement en construction à la gare de Sainte-Thérèse. Aussi, deux parmi les trois nouvelles stations de métro à Laval font actuellement l'objet d'un programme particulier d'urbanisme (PPU) visant la création d'un TOD. Cette sous-région contient ainsi quelques projets de style TOD proposés ou en cours. Ces exemples permettent une illustration concrète des concepts discutés dans le cadre du mémoire.

Au cours de la recherche il a été nécessaire d'élargir le territoire d'étude afin de bonifier l'échantillon de promoteurs. L'étude couvre ainsi les promoteurs de Longueuil et la couronne sud, ainsi que ceux de Laval et la couronne nord. Cet élargissement nous per-

met aussi d'investiguer sur quelques cas intéressants de la Rive sud, tels que le TOD de Mont-Saint-Hilaire. L'île de Montréal n'a pas été retenue pour la recherche parce que les abords des stations de métro et gares de trains de banlieue sur l'île sont généralement bâtis ou ne peut pas accueillir de projet TOD pour d'autres raisons. Cependant, plusieurs promoteurs interrogés travaillent à la fois sur l'île et dans les couronnes.

4.2 La stratégie appliquée

La méthodologie comprend une recherche documentaire sur une série de sujets liés à la problématique et une enquête auprès des promoteurs montréalais. La recherche documentaire est la source de toutes les informations de base qui structurent le cadre théorique et guident l'enquête. Plusieurs types de documents sont incorporés dans cette recherche, incluant des études publiées dans les journaux académiques, des études publiées par des organismes à but non lucratif ou des organismes gouvernementaux, des documents officiels du gouvernement et des œuvres théoriques. L'analyse de ces documents se trouve principalement dans le cadre conceptuel, au chapitre 2. La deuxième méthode de recherche est une enquête auprès des promoteurs montréalais. Cette enquête applique les connaissances conceptuelles acquises dans la documentation, au cas précis de la région de Montréal. Avant de procéder à l'enquête, nous avons demandé, et obtenu, un certificat d'éthique du Comité plurifacultaire d'éthique de la recherche de l'Université de Montréal. Le comité exigeait que les répondants donnent leur consentement en signant un formulaire ; ces formulaires sont conservés par l'auteure, comme le prévoient les règles du Comité.

4.2.1 L'outil de recherche primaire

Deux outils se prêtent bien à une enquête auprès des promoteurs immobiliers : les entrevues et le questionnaire. Un questionnaire pourrait être plus intéressant que des entrevues, car cet outil permet d'interroger un plus grand nombre d'individus. De plus, il est possible de faire une analyse quantitative avec les réponses à un questionnaire, alors que des entrevues nécessitent une analyse qualitative. Un plus grand échantillon est aussi nécessaire pour faire des généralisations valides. L'utilisation d'un questionnaire est aussi intéressante parce que d'autres chercheurs bien connus dans le domaine ont déjà employé cet outil afin de répondre à des questions similaires. Les deux études empiriques sur le sujet, celles de Cervero (2004) et de Levine et Inam (2004), ont utilisé un questionnaire pour re-

cueillir les opinions des promoteurs sur les TOD (Levine et Inam 2004; Transportation Cooperative Research Program 2004).

Malgré l'intérêt d'un questionnaire, l'entrevue a été retenue comme outil de recherche. Nous avons des raisons de douter l'utilité d'un questionnaire à ce stade exploratoire. La possibilité d'avoir un échantillon important avec un questionnaire est incertaine, car le taux de réponse est généralement très faible. En plus, un questionnaire est incapable de faire ressortir des impressions plus nuancées. Une entrevue pourrait non seulement cueillir les réponses aux questions posées directement, mais permettrait aussi une discussion approfondie des enjeux. Les idées et expériences des promoteurs qui ne sont pas couvertes par les questions pourraient ainsi entrer dans l'analyse. Cette méthode permet aussi l'introduction de la voix des répondants dans la discussion des résultats. La méthode des entretiens est aussi un meilleur outil pour une étude exploratoire parce que les répondants ont une meilleure opportunité d'intervenir avec leurs commentaires et approfondissements. La présente étude est considérée comme exploratoire parce qu'une étude sur les TOD auprès des promoteurs montréalais n'a jamais été réalisée. Ce mémoire pourrait alors ouvrir la porte à de futures études auprès les promoteurs montréalais. L'utilisation d'un questionnaire sera plus appropriée à ce stade futur.

4.2.2 Les objectifs des entrevues

Après avoir décidé de procéder avec des entrevues, nous avons défini nos objectifs pour les entrevues qui serviraient de point de départ pour l'élaboration des questions. Ces objectifs sont :

- Comprendre le fonctionnement de l'entreprise, y compris sa taille et le nombre moyen d'unités de logement produites par année.
- Connaître les projets de l'entreprise : sa spécialisation en ce qui concerne la localisation, les prix et la typologie de bâtiment.
- Comprendre comment l'entreprise analyse la demande. Savoir son interprétation de la demande pour les TOD dans la région de Montréal.
- Comprendre sa familiarité avec le concept de TOD. On veut que le répondant décrive le concept avant qu'on fournisse une définition. Cela nous permet de voir les différences entre la définition du promoteur et la définition qu'on retrouve dans la littérature.

- Savoir si l'entreprise a déjà construit un projet TOD ou un autre projet similaire. Si non, comprendre pourquoi l'entreprise ne voulait pas entamer un tel projet.
- Comprendre les opinions de l'entreprise par rapport au TOD. Savoir comment sa culture organisationnelle influe sur les types de projets poursuivis.
- Comprendre sa perspective sur les barrières à l'offre de TOD dans la région de Montréal.
- Comprendre ses expériences avec la réglementation municipale, et les modifications de ses projets afin de satisfaire les exigences municipales.
- Comprendre la disponibilité du financement pour des projets TOD. Comprendre l'influence des caractéristiques d'un TOD sur les coûts d'un projet.
- Comprendre ses expériences avec l'opposition locale aux projets, particulièrement les enjeux fréquemment soulevés par la communauté.

Chacun de ses objectifs est le point de départ pour une question ou un groupe de questions dans le guide d'entrevue.

4.2.3 La construction du guide d'entrevue

À partir de ces objectifs, un guide d'entrevue a été construit. Ce guide comprend une liste de questions organisées par thème ainsi que des suggestions pour encourager un approfondissement sur certains éléments de la discussion. Ces questions supplémentaires sont optionnelles et nous permettent d'aller plus en détail sur un sujet quand le répondant semble capable de développer. Étant donné que les entrevues sont semi-structurées, nous n'avons pas formulé en avance les questions exactement de la manière dont elles seront posées. Le guide d'entrevue n'est pas donc une liste de questions à poser systématiquement aux répondants. Ce guide décrit l'objectif de chaque question et propose différentes manières de l'aborder. Au cours de chaque entrevue nous pouvons ainsi modifier un peu les questions pour mieux refléter le langage du répondant et le ton de l'entrevue. Le guide d'entrevue est disponible en annexe 1.

4.2.4 La définition de l'échantillon

Étant donné que l'enquête est exploratoire et qualitative, il n'était pas dans notre intention de construire un échantillon parfaitement représentatif. Pour bien comprendre l'offre et la demande en TOD, il fallait plutôt interroger des experts dans le domaine. Ce-

pendant, nous avons cherché aussi l'opinion d'une diversité des promoteurs et constructeurs afin de représenter l'ensemble des perspectives.

L'échantillon de promoteurs immobiliers provient principalement de la liste de membres de l'Association provinciale des constructeurs d'habitation du Québec (APCHQ). Cette liste est accessible au grand public dans le répertoire des entrepreneurs sur le site web de l'APCHQ. Le répertoire est organisé par région, ce qui nous a permis d'obtenir seulement les promoteurs de Laval et de la Rive-Nord de Montréal. Les noms des entreprises, leurs adresses et leurs numéros de téléphone ont été ensuite transcrits dans un tableau de Microsoft Excel.

L'échantillon a été déterminé d'une façon aléatoire afin d'éviter l'introduction d'une erreur de discrimination dans la recherche. Nous voulions toutefois un échantillon représentatif de la diversité des entreprises, incluant la variation en matière de taille et de type de produit offerte. Il n'a pas été possible d'obtenir ce genre d'information à partir de la liste de l'APCHQ ou d'autres sources disponibles pour le grand public. Ainsi, afin de diversifier la liste obtenue d'une façon aléatoire, nous avons utilisé les premières entrevues pour obtenir les noms des entreprises qui pouvaient introduire cette variation dans l'échantillon. Une difficulté associée à l'utilisation de la liste des membres de l'APCHQ est que la liste est limitée aux entreprises de construction, bien que certaines soient aussi des promoteurs. Ainsi, les promoteurs immobiliers qui ne font pas également la construction ne sont pas représentés. En demandant aux répondants les noms d'autres entreprises nous avons pu résoudre cette limitation.

En plus de la liste provenant de l'APCHQ, certains promoteurs connus dans le domaine du développement alternatif ont été ajoutés à l'échantillon. Cette addition assure l'inclusion de quelques répondants avec une expérience avec les TOD ou des projets ayant des caractéristiques de TOD. L'échantillon final consiste en la liste obtenue d'une façon aléatoire à partir de la liste des membres de l'APCHQ, avec l'ajout de certaines entreprises qui ne figurent pas sur cette liste.

4.2.5 La réalisation des entrevues

Une fois le guide d'entrevue finalisé, nous avons procédé à l'organisation des entrevues. D'abord, une lettre a été envoyée à chaque entreprise pour expliquer la recherche et demander une entrevue. Après cette étape, chaque entreprise a été contactée par téléphone

afin d'expliquer la recherche davantage et organiser une entrevue. Une heure et un lieu d'entrevue étaient programmés à la convenance du répondant. L'option de faire l'entrevue par téléphone était proposée aux individus qui ne pouvaient pas nous rencontrer en personne.

Avant de commencer chaque entrevue, le répondant remplissait le formulaire de consentement et nous avons demandé l'accord verbal pour enregistrer l'entrevue avec un enregistreur numérique. Aussi, nous avons expliqué à chaque répondant que leur identité serait strictement confidentielle et seulement la chercheuse et le directeur de recherche auraient accès à ces informations. Les répondants aux entrevues téléphoniques devaient signer et renvoyer à la chercheuse un formulaire de consentement transmis par courriel. Ensuite, le sujet de la recherche était brièvement expliqué et le répondant était invité à poser des questions de clarification. Une fois ces actes préliminaires complétés, nous avons procédé à l'entrevue.

4.2.6 La conclusion des entrevues et l'analyse des résultats

Au départ, nous avions prévu de réaliser une vingtaine d'entrevues. Cependant, nous avons aussi utilisé le principe de saturation afin de déterminer la taille de l'échantillon. Selon ce principe, les entrevues continuent jusqu'au point où l'on n'apprend plus beaucoup de nouveau avec l'ajout d'une entrevue. En d'autres termes, quand les réponses des répondants commencent à se ressembler, on peut arrêter la phase d'entrevues et procéder à l'analyse. Ce point de saturation a été atteint après quinze entrevues. Il a été aussi nécessaire d'arrêter après ce nombre d'entrevues parce qu'il a été très difficile de recruter des répondants.

La durée des entrevues a varié selon la capacité des répondants à répondre aux questions. Les entrevues avec les répondants ayant peu d'expérience avec des produits alternatifs ou des types de logements plus denses étaient les plus courtes. La durée des entrevues a donc variée de trente minutes à deux heures. Après la conclusion des entrevues, nous avons utilisé les enregistrements pour prendre des notes détaillées et transcrire certaines parties des discussions. Finalement, nous avons procédé à la phase d'analyse et rédaction des résultats.

Pour procéder à notre analyse qualitative des entrevues, nous avons rempli pour chaque répondant une grille correspondant aux questions d'entrevue. À partir de cette grille, nous avons synthétisé les réponses à chaque question d'entrevue. Cette synthèse des réponses est le fondement du chapitre 5. La grille nous a permis également d'identifier les thèmes récurrents qui ne correspondent pas directement aux questions d'entrevue. Ces thèmes ont formé la structure du chapitre 6. Après avoir construit notre grille d'analyse, nous avons procédé à la rédaction des résultats de recherche.

5.0 Une analyse de la demande et les barrières à l'offre de TOD de la perspective des répondants

5.1 Les répondants

Quinze promoteurs et constructeurs résidentiels représentant une diversité de tailles et de types de produits ont été rencontrés². Les entreprises sont considérées petites ou grandes selon le nombre d'unités de logement produit par année ou par projet. Les pseudonymes³ donnés aux répondants reflètent la taille de l'entreprise, compte tenu qu'il s'agit d'une caractéristique ayant une influence majeure sur la perspective des répondants et les types de projets réalisés : les pseudonymes des entreprises de taille plus petite commencent avec la lettre P, tandis que ceux des plus grandes entreprises commencent avec la lettre G. La lettre est suivie d'un chiffre séquentiel.

Certains entrepreneurs (G3, G4, G6, G7 et G8) sont aussi appelés des producteurs de projets de « style de vie » ou « alternatifs ». Ces termes englobent tous les projets qui ciblent une clientèle de banlieue et qui se démarquent des projets traditionnels en termes d'aménagement du terrain et des services offerts. Un projet de type *transit-oriented development* ou *transit adjacent development* sont inclus dans ces catégories. Nous appelons le projet du promoteur G8 un TOD parce qu'il l'a développé avec cet objectif. Ce projet est fréquemment présenté comme un exemple de TOD. Le projet actuel du promoteur G4, par contre, est appelé ici un TAD parce que, bien que les densités résidentielles soient suffisantes, le niveau d'intégration de la station de TC laisse à désirer. L'objectif du promoteur dans ce projet était de tirer les bénéfices de la proximité du TC, mais il ne visait pas la création d'un quartier complet axé autour de ce service. Le tableau ci-dessous indique toutes ces catégorisations pour chaque promoteur.

² Afin d'alléger le texte, les entrepreneurs qui font la promotion et la construction sont appelés simplement des promoteurs.

³ Notons aussi que la forme masculine est utilisée dans le texte pour référer aux répondants afin d'alléger le texte et conserver la confidentialité des répondants.

Tableau 2 : Les répondants

Nom	Nombre d'unités par année	Promoteur / constructeur	Types de logement	Autre spécialisation	Type d'acheteurs ciblés
P1	12, ils en faisaient 40 dans le passé	Constructeur	unifamilial détaché	Maisons unifamiliales sur mesure	Haut de gamme
P2	Ça varie chaque année. 1 maison ou 6 condos	Les deux. Préférence pour la construction.	unifamilial, condo	Non	Premiers acheteurs
P3	Inconnu	Constructeur	unifamilial détaché	Non	Premiers et deuxièmes acheteurs, 30 ans et plus.
P4	20	Constructeur	unifamilial détaché	Non	Premiers acheteurs
P5	25, réduit beaucoup depuis 1990	Les deux	unifamilial détaché	Non	15 à 20 % : « premiers acheteurs » ; les autres sont des deuxièmes acheteurs.
P6	20 en moyenne	Les deux. Le promoteur est une compagnie filiale.	unifamilial détaché	Non	Aucune cible. Tous types de clients.
P7	30	Les deux. Préférence pour la construction.	unifamilial et condo	Non	Très mixte, dépendamment du projet. Gamme moyenne.
G1	175 à 200	Les deux. Toujours des terrains sans services.	Condo, maison de ville et jumelée	Non	Deuxièmes acheteurs pour condos et maisons unifamiliales, retraités pour les condos, premiers acheteurs pour certains condos.
G2	55 dans le projet actuel	Promoteur	condos et maisons de ville	Non	Aucune cible. Souvent retraités et premiers acheteurs.

G3	36 dans le projet actuel	Les deux. Le promoteur est une compagnie filiale.	Condo actuellement	Ils ont fait du commercial, mais jamais intégré.	Haut de gamme pour <i>baby-boomers</i> , basse gamme dans le passé.
G4	Inconnu	Les deux, dépendamment du site	Condos, maisons de ville, lofts. Unités locatives aussi.	Projet de TAD	Jeunes couples sans enfant et acheteurs expérimentés.
G5	50 à 100 terrains, 5 ou 6 projets	Promoteur exclusivement	Majoritairement unifamilial	Compagnie de pavage, de béton et de génie routier. Aucun commercial	s.o. Il vend aux constructeurs.
G6	500 l'année passée	Les deux	Condos, lofts, appartements, unifamilial détaché	Projets « style de vie », reconversion de vieux édifices, résidences pour retraités	Retraités, premiers acheteurs, acheteurs expérimentés, <i>baby-boomers</i> .
G7	Projet actuel va totaliser 4 000	Promoteur exclusivement	Condos, maisons de ville, maisons en rangée, triplex, résidences pour personnes âgées	Nouvel urbanisme; intégration avec transport, commerces, espaces verts et infrastructures récréatifs	Tous les segments de la population.
G8	Projet actuel produit 100 par année	Promoteur exclusivement	Tous types.	Projet de TOD	s.o. Il vend aux constructeurs.

5.2 Une méconnaissance du concept de TOD ?

La production de TOD nécessite que les promoteurs aient à la fois une compréhension générale du concept ainsi qu'une définition commune. Il est impossible pour une entreprise de produire un TOD si elle est totalement ignorante du concept. De plus, la pluralité des définitions chez les promoteurs qui connaissent le concept augmente la probabilité que les projets de TOD ne satisferont pas les critères que nous avons établis dans le premier chapitre.

Les réponses obtenues démontrent un niveau d'ignorance du concept de TOD plus élevé que prévu. Les entrevues ont relevé que les plus petits promoteurs et constructeurs ne connaissent pas du tout le concept de TOD. Même après avoir reçu une définition du concept, les répondants comprenaient souvent assez mal ce qu'était le TOD. Parmi les quinze répondants, dix n'étaient pas très familiers avec le concept avant l'entrevue. Les cinq autres répondants étaient familiers avec le concept. Ces derniers sont les plus grands promoteurs qui réalisent, pour la plupart d'entre eux, des projets alternatifs. Toutefois, leurs propres définitions du concept de TOD ne sont pas toujours exactes. Par exemple, en définissant ce concept, le promoteur G3 a dessiné un quartier qui ressemble plus à un quartier du nouvel urbanisme, qui reprendrait quelques éléments de TOD ; son esquisse n'incorporait pas l'aspect commercial ni les densités nécessaires pour un véritable TOD, bien qu'il l'ait localisé à distance de marche d'une gare de train. Nous sommes donc confrontés non seulement à une ignorance totale de la part de la majorité des répondants, mais aussi à un manque de définition commune parmi la minorité qui est familière avec le concept.

Remarquons aussi que la connaissance du concept de TOD n'est pas toujours le résultat d'un intérêt spécifique du promoteur pour ce concept. Par exemple, le seul promoteur d'un projet considéré comme un TOD, le promoteur G8, ne connaissait pas le concept avant d'entreprendre ce projet. L'idée de faire un TOD lui a été proposée par son urbaniste. De même, il nous semble que le promoteur G4 connaît le concept seulement parce que les médias réfèrent parfois au TOD dans leurs reportages sur son projet actuel. Nous en déduisons que les promoteurs ne sont pas des acteurs toujours à l'affût de nouveaux concepts d'architecture ou de design urbain. Leur ignorance du concept de TOD s'explique en partie parce qu'aucun autre acteur, tel que les municipalités, ne les a informés à ce sujet. Nous déduisons aussi que la méconnaissance du concept est révélatrice d'une faible demande de la part des consommateurs. Les promoteurs seraient sans doute très familiers avec le concept de TOD si les consommateurs exprimaient une forte

demande pour des quartiers de ce type. Nous sommes amenés à conclure que ce manque de familiarité avec le concept est un obstacle fondamental au développement de TOD dans la région de Montréal.

5.3 La demande pour le TOD

Avant d'examiner les barrières à l'offre de TOD, il était essentiel d'établir la perspective des répondants quant à la demande. Une faible demande pour le TOD pourrait être une barrière intervenant en amont de la décision du promoteur d'entreprendre un projet. Les barrières à l'offre définies dans les écrits théoriques sont des barrières en aval de l'initiation du projet par le promoteur. Elles ont un effet direct sur la capacité du promoteur à réaliser son projet de TOD. Pour cette raison, il a été nécessaire de considérer l'ampleur de la demande pour le TOD avant d'aborder la question des barrières.

L'objectif de nos questions sur la demande était d'évaluer l'existence et l'ampleur de la demande pour le TOD de la perspective des promoteurs et constructeurs. Étant donné le manque de connaissance générale du concept de TOD parmi les répondants, il fallait évaluer la demande pour certaines caractéristiques clés d'un tel projet. Nous avons donc employé comme indicateurs de la demande en TOD les trois caractéristiques à la base de notre définition de TOD, établie dans un chapitre précédent : la densité d'habitation, la proximité d'une station de TC et de la mixité des usages. Dans la prochaine section, nous discutons d'abord comment les entreprises analysent le marché immobilier. Ensuite, l'analyse se concentre sur l'intérêt des consommateurs pour les logements plus denses. Nous examinons aussi auprès de quels groupes de la population ces types de logement sont populaires. Finalement, nous évaluons l'importance attachée aux autres caractéristiques du TOD, tel que la proximité du TC, en comparaison avec les autres facteurs de localisation.

5.3.1 Les études de marché

Il était pertinent d'explorer le type et l'ampleur des études de marché faites par les promoteurs afin de comprendre s'ils possèdent les ressources pour bien évaluer la demande pour le TOD. Nos questions sur les études de marché nous permettaient de savoir sur quoi cette interprétation était basée.

Nos entrevues montrent que les études des grandes entreprises démontrent qu'elles sont orientées vers les tendances futures et qu'elles sont plus ouvertes à

l'innovation, alors que les plus petites entreprises, par contre, sont dans un mode réactif plutôt que proactif. Pour ces entreprises, l'offre variera en fonction de leurs ventes ainsi que leur perception des succès d'autres entreprises.

Les plus grandes entreprises font généralement des études qui génèrent de nouvelles données. Par exemple, la compagnie G4 mandate toujours une société privée pour faire une étude de marché. Le promoteur G6 est celui qui fait les études les plus ambitieuses de tous les répondants. Ses études incluent des groupes de discussion avec les clients types, des visites de projets dans d'autres villes et des sondages auprès des visiteurs des bureaux de vente, même avec ceux qui n'achètent pas ses produits. Nous observons des études de cette ampleur seulement parmi les plus grandes entreprises, même si ce n'est pas toutes les grandes entreprises qui font de telles études.

Les études réalisées par les plus petites entreprises sont généralement basées sur les données et analyses produites par d'autres organismes, notamment la SCHL, la SHQ ou Statistique Canada. En guise d'exemple, le constructeur P4 se sert des statistiques disponibles sur des sites de web canadiens, mais il insiste sur le fait qu'il ne paiera pas une société privée pour faire une étude de marché. Les entrevues révèlent que certaines petites entreprises ne consacrent aucune ressource pour étudier le marché. Le constructeur P2 dit que son choix de produits à offrir est « intuitif » tandis que le promoteur P1 fait des projets sur mesure, et ainsi il répond toujours directement à la demande de chaque acheteur. Quant à sa méthode d'analyse du marché, P7 explique qu'« On appelle ça le pif ». Ainsi, notre étude montre que les plus petites entreprises basent leurs études du marché immobilier sur les données produites par d'autres organismes, ou encore ne produisent et n'utilisent aucune étude.

Cependant, nous devons constater que le type et l'ampleur de l'étude ne varient pas exclusivement en fonction de la taille de l'entreprise. Le promoteur G7 fait parfois des études avancées aussi, mais le type d'étude varie en fonction de l'ampleur de l'investissement requis par le projet. Ainsi, la décision de faire une étude générant de nouvelles données peut avoir un rapport direct avec la taille du projet immobilier. La localisation des projets semble aussi avoir une influence sur les études du marché. Une compagnie qui travaille dans un secteur où la demande est très forte pour un certain type de produit n'étudiera pas la demande pour d'autres produits. Dans ces cas, l'entrepreneur regardera seulement les statistiques sur ses propres ventes. Les compétences du personnel de l'entreprise semblent être un autre facteur important. Les compagnies ayant un employé avec une formation en gestion ou en commerce semblent plus

enclines à faire des études plus poussées. Nous sommes amenés à conclure que la décision de l'entrepreneur concernant le type de projet à poursuivre n'est pas guidée par une réflexion scientifique sur l'évolution du marché. Ses décisions sont essentiellement subjectives et réactives, mais tout de même ancrées dans une expertise fondée sur ses expériences professionnelles.

Nos résultats suggèrent que l'interprétation de la demande par les promoteurs est essentiellement en réaction aux succès antérieurs et aux nouvelles réalités plutôt qu'une analyse systématique des tendances sociodémographiques ou économiques. Les petites entreprises ne sont pas à la recherche des nouvelles tendances et, par conséquent, ne seront pas les premières à proposer un projet de type TOD. Néanmoins, nous devons présumer que les petites entreprises imitent les plus grandes quand ces dernières réussissent avec un projet novateur. Ainsi, le fait que les petites entreprises ne génèrent pas de nouvelles données ne pose pas de difficulté au développement de TOD. Il nous est alors permis de conclure que les plus petites entreprises vont probablement essayer d'imiter un projet de TOD d'un grand promoteur si ce dernier a eu du succès avec son projet. Dans ce sens, nos conclusions rejoignent la théorie de Mohammed (2006) concernant la rationalité limitée des promoteurs : les promoteurs sont préoccupés par la réalisation d'un minimum de profit, et ainsi ils ont une tendance à copier les projets d'autres entreprises ou à reproduire toujours le même type de projet.

5.3.2 La demande en logements dans des environnements plus denses

Un deuxième objectif de nos questions sur la demande était d'évaluer la perspective des promoteurs quant à l'ampleur de la demande pour les logements dans des quartiers plus denses. Les réponses nous permettent de constater que les logements denses accaparent une part croissante du marché dans la région de Montréal. Le promoteur G5, par exemple, a constaté que les constructeurs de son secteur commencent à chercher des terrains pour une variété de types de logement, tels que les plexes, maisons de ville, maisons jumelées et autres types. Similairement, le promoteur P7 a remarqué que la popularité croissante des maisons de ville reflète un désir des ménages de trouver un compromis entre la maison unifamiliale détachée et le condominium en ce qui concerne la taille et le prix du logement. Plusieurs autres répondants ont remarqué que la demande pour les condominiums, et la copropriété en général, est à la hausse.

Cette diversification du marché immobilier en banlieue démontre une convergence dans l'offre de logement entre la banlieue et le centre de l'agglomération. Nous

pouvons interpréter cette convergence comme le témoin d'une transformation des modes de vie en banlieue, vers une plus grande autonomie vis-à-vis du centre-ville. Cette indépendance accrue de la banlieue est facilitée par la dispersion des emplois et des services sur le territoire. Dans ce contexte, un réseau radial de TC, comme celui de Montréal, devient un moyen moins efficace de faciliter les déplacements. L'implantation d'un réseau de TOD basé sur ce réseau radial est naturellement peu intéressante.

Les réponses obtenues révèlent également que l'augmentation de la part des logements plus denses en couronne est stimulée principalement par le prix du logement. Au cours des dernières années, le prix du logement a augmenté significativement partout dans la région métropolitaine. Les produits immobiliers plus denses sont des produits plus abordables et, pour les premiers acheteurs, un moyen d'accéder à la propriété. Selon G6, ce phénomène de hausse de prix du logement est principalement le résultat de la hausse récente des coûts de construction. Le constructeur P3 explique que la rareté croissante des terrains constructibles est un facteur déterminant du prix des terrains. Même si la rareté de terrains joue un rôle dans l'augmentation des prix, plusieurs croient que la situation n'est pas encore assez grave pour forcer les promoteurs à construire à des densités plus élevées. Alors, bien que le prix à la hausse du logement encourage une portion croissante de ménages à chercher des types de logements plus abordables, la situation ne contraint pas les entreprises qui veulent continuer à produire des maisons unifamiliales détachées à le faire.

De notre avis, le fait que les acheteurs de produits plus denses cherchent principalement un logement plus abordable pourrait se révéler défavorable pour la demande en TOD dans le contexte montréalais. Normalement, les TOD incorporent une variété de services et aménagements qui peuvent contribuer à augmenter le prix du logement. Bien qu'un TOD puisse incorporer des unités plus abordables, il est rare qu'un tel projet soit pensé en fonction des acheteurs qui veulent minimiser les coûts (Flint 2005). Les projets de style de vie dans la banlieue de Montréal démontrent visiblement que la capacité de payer est un enjeu important dans le type de logement recherché par les ménages. En guise d'exemple, le promoteur G4 a incorporé très peu de services supplémentaires dans son projet actuel parce qu'il ne pense pas que les acheteurs de condominiums en banlieue vont absorber la différence de prix ou les frais de condominium plus élevés générés par ces services. Similairement, les projets urbains du promoteur G6 sont connus pour la variété de services qu'ils offrent aux acheteurs, tels que des piscines et salles d'entraînement, des restaurants et des lieux de rencontres. Par contre, son récent

projet de style de vie n'a pas été un succès total, justement parce que les acheteurs en banlieue, principalement les préretraités, n'étaient pas prêts à absorber les coûts des services additionnels. Pareillement, les prix de vente du projet de G7 ne reflètent pas tous les efforts du promoteur pour créer un projet plus « vert ». Les expériences de ces promoteurs démontrent manifestement que les acheteurs en banlieue ne sont pas encore prêts à assumer les coûts additionnels associés à un produit alternatif.

Les résultats indiquent que la maison unifamiliale détachée présente toujours un grand intérêt pour les banlieusards, malgré la croissance de la part de marché pour les produits plus denses. Plusieurs répondants ont constaté que ce type de maison continue d'être le rêve des premiers acheteurs de banlieue et reste le produit dominant offert. Les premiers acheteurs de logements plus denses considèrent ces derniers, selon G6, comme des logements de transition entre la location et la propriété. Une fois que ces ménages décident d'avoir des enfants, ils vont vouloir emménager dans une plus grande maison avec un jardin. Nous devons cependant insister sur le fait que la demande varie principalement en fonction des prix, sans nécessairement tenir compte des rêves et des préférences des consommateurs. Ainsi, les choix futurs des jeunes ménages reposent principalement sur leur capacité à payer pour un plus grand logement.

5.3.3 L'influence des caractéristiques sociodémographiques sur la demande pour les logements plus denses

Nous avons également cherché à savoir, du point de vue des entrepreneurs, quelles sont les groupes qui désirent des logements qui contribuent à une forme urbaine plus dense. Les entrevues ont démontré que les acheteurs de condominiums et de produits de style de vie sont généralement sans enfant, soit des jeunes ou des *empty nesters*. En ce sens, les entrevues confirment le propos de Myers, Gearin et coll. (2001), parmi de nombreux chercheurs, qui constatent que la demande pour la densité provient principalement de ces deux groupes sociodémographiques.

Dans le projet de TAD du promoteur G4, les acheteurs sont majoritairement de jeunes couples ou des individus d'âge moyen (45 à 50 ans) qui ont décidé de vendre leur maison unifamiliale détachée, d'acheter un condominium et de conserver leur résidence secondaire. Très peu d'acheteurs dans ce projet habitent le logement avec leurs enfants. De même, le promoteur G6 a indiqué que les acheteurs de ses produits de style de vie sont des jeunes ou des *empty nesters*. Même si sa clientèle est plus diversifiée, le projet de style de vie de G7 attire principalement les ménages sans enfant. Ainsi, nous

concluons que les produits plus denses et du type style de vie attirent principalement les ménages sans enfant, soit des jeunes ménages ou des *empty nesters*.

La demande provenant des jeunes ménages

Les réponses des répondants révèlent que, dans le cas des jeunes ménages, l'achat d'un logement plus dense en banlieue est motivé principalement par les prix plus modérés par rapport aux autres types de logements disponibles en banlieue. L'abordabilité relative de ce genre de logement constitue un moyen d'accéder à la propriété pour un premier acheteur. Selon G6, les jeunes qui s'établissent en banlieue n'achètent pas des produits de style de vie parce qu'ils cherchent principalement un logement plus abordable. La capacité à payer est devenue, selon P1, de plus en plus importante ces dernières années avec la hausse constante du prix du logement. Généralement, les jeunes ménages qui achètent un condominium ou une maison de ville n'ont pas d'enfant. Selon G2, même si ses condominiums et maisons de ville sont techniquement assez grands pour accueillir des ménages avec enfants, peu de ménages avec enfants les achètent. Pareillement, les jeunes ménages qui s'établissent dans le projet de TAD du promoteur G4 sont généralement des couples sans enfants. Le consensus semble être qu'un jeune ménage en banlieue qui décide d'avoir des enfants va changer de résidence pour une maison unifamiliale détachée. Ainsi, les résultats indiquent que le choix d'un type de logement pour un jeune ménage en banlieue est motivé par les prix et non pas par les préférences de style de vie.

La demande provenant des baby-boomers et des empty nesters

À la différence des jeunes ménages, les *baby-boomers* et les *empty nesters* déménagent dans un type de logement plus dense parce que c'est un moyen de modifier leur style de vie après le départ de leurs enfants. Souvent, ces individus vendent leur maison unifamiliale et gardent ou achètent une résidence secondaire à la campagne. La motivation principale pour emménager dans un logement plus petit est le désir d'éliminer le fardeau que représente l'entretien du bâtiment et du terrain. Un certain nombre de répondants font les mêmes prévisions pour les choix futurs des *baby-boomers*. Le promoteur P1 prévoit qu'après le départ des enfants, les *baby-boomers* vont vouloir vendre leurs maisons unifamiliales, acheter un condominium et voyager. Il pense que les *baby-boomers*, surtout ceux avec les plus grandes maisons, vont vouloir vendre leurs maisons parce qu'ils ne verront plus d'utilité à conserver une grande résidence. Le promoteur P5 croit, lui aussi, que les condominiums vont attirer une partie

importante des *baby-boomers* et que seulement une minorité de ces individus va vouloir demeurer dans leur maison unifamiliale.

D'autres répondants sont moins optimistes quant à la demande des *baby-boomers* pour les produits immobiliers plus denses. Le projet actuel de condominiums de luxe du promoteur G3 cible le groupe des *baby-boomers*. Ce promoteur a affirmé que certains *baby-boomers* vont déménager pour les raisons déjà mentionnées, mais que beaucoup vont demeurer dans leurs maisons unifamiliales et plutôt entreprendre des rénovations importantes. Il signale entre autres que les condominiums ne sont pas toujours accessibles financièrement aux gens qui possèdent déjà une maison unifamiliale. Ainsi, à la différence des observations sur les choix actuels des jeunes ménages et *empty nesters*, les opinions concernant les décisions futures des *baby-boomers* ne sont que des prédictions. Nous pouvons seulement présumer qu'une partie importante de ce groupe voudra acheter un logement plus dense ; mais la réalité pourrait être différente. Et surtout il est difficile de prévoir le nombre de personnes qui le feront effectivement ; de nombreux facteurs sont en cause.

La demande provenant d'autres groupes sociodémographiques

D'autres segments de la population sont également attirés par les typologies plus denses et ce pour plusieurs raisons. Les retraités préfèrent ce genre de logement parce que, selon G2, ils sont plus proches physiquement de leurs voisins et, par conséquent, se sentent davantage en sécurité. D'autres groupes sont attirés par les logements plus denses pour essentiellement les mêmes raisons que celles que donnent les *empty nesters*, les *baby-boomers* et les retraités. Les couples séparés et divorcés recherchent des logements plus denses, selon G3, parce qu'ils sont moins chers et nécessitent moins d'entretien. Dans le même sens, selon G6, les femmes célibataires sont attirées par la copropriété parce qu'il y a moins d'entretien et parce que ce type d'habitat offre des services, un sentiment de sécurité et un environnement plus convivial.

Les résultats de notre enquête suggèrent que le style de vie offert par un type de logement plus dense ainsi que les prix plus modestes attirent plusieurs groupes sociaux et cohortes sociodémographiques. Un projet de TOD pourrait donc compter attirer ces groupes, surtout si les prix ne dépassent pas le coût d'autres projets plus denses dans la région. Un des deux groupes généralement considérés comme composante importante de la demande en TOD, les jeunes ménages, est très sensible à l'abordabilité du logement. L'autre groupe, les *empty nesters*, ne veut pas nécessairement dépenser plus pour

un produit de style de vie, même s'ils ont davantage de moyens financiers. Quant aux *baby-boomers*, leur désir futur de déménager est imprévisible. Aussi, même si les *baby-boomers* décident de déménager dans un projet de style de vie, ils ne vont pas nécessairement chercher un projet avec un meilleur accès par transport en commun au centre de l'agglomération. Nous pouvons ainsi conclure que la demande pour les produits de style de vie provenant de ces groupes sociaux est tout compte fait relativement faible dans la région de Montréal, surtout dans la mesure où les prix pour ces produits sont plus élevés que pour un logement comparable.

5.3.4 L'importance relative des facteurs de localisation du projet

La localisation est un facteur central dans le choix d'un logement. Notre objectif avec les questions portant sur cette dimension était d'évaluer l'importance relative des différents facteurs de localisation et, surtout, la proximité d'une station de TC, du point de vue des promoteurs. D'après les réponses reçues, il est évident que l'accessibilité est toujours importante pour les consommateurs et, ce faisant, un projet situé à proximité d'une station de TC sera généralement populaire. En guise d'exemple, quatre répondants ont jugé que la proximité d'un stationnement incitatif à leur projet immobilier était un facteur déterminant dans la décision de localisation des acheteurs. C'est le cas autant pour les stationnements incitatifs sur les lignes de train de banlieue que ceux situés sur les trajets d'autobus express métropolitains. Les promoteurs P3 et P5 ont aussi affirmé que les acheteurs se servent du stationnement incitatif pour leurs déplacements pendulaires. Trois promoteurs rencontrés (G4, G6 et G8) sont certains que la proximité d'un mode lourd de TC explique en partie du moins le succès d'un de leurs projets. La proximité du TC est donc un facteur important dans le choix de localisation des ménages.

Les résultats suggèrent toutefois que l'intérêt d'une localisation à proximité d'une station de TC n'est pas un indicateur de la demande pour l'utilisation ce service. Le promoteur G8, par exemple, a cité un sondage auprès des résidents de son projet à proximité d'une gare de train. Ce sondage a montré que soixante-quatre pour cent des acheteurs ont été attirés par la desserte en TC, mais seulement vingt-neuf pour cent utilisaient le train. Le promoteur présume que l'autre trente-cinq pour cent des gens qui ont été attirés par le service de TC pensait que ce service contribuerait à l'augmentation de la valeur de leur logement ou faciliterait sa revente. Nous sommes autorisés à conclure que la proximité du TC n'est qu'un facteur parmi plusieurs qui peut contribuer au retour

sur l'investissement d'un bien immobilier, mais n'est peut-être pas aussi important que ce certains avaient cru.

Quoique la proximité d'une station de TC semble être un facteur important dans le choix de localisation des ménages, les résultats suggèrent que d'autres éléments de localisation ont une influence équivalente ou plus importante. Par rapport à son projet situé près d'un grand parc municipal, G2 disait que la proximité de ce parc ainsi que la proximité des commerces, d'une bibliothèque municipale et d'un arrêt d'autobus étaient tous des facteurs déterminants dans le choix de localisation. De la même manière, P3 a choisi de construire un projet à proximité d'un stationnement incitatif métropolitain, non seulement pour l'accès à cette infrastructure, mais aussi parce que le site est à proximité d'une autoroute, d'un pont qui mène à l'île de Montréal, d'un grand centre commercial et d'un espace vert public. Similairement, plusieurs éléments étaient importants dans le choix de localisation du projet actuel de G1 qui se situe à une distance de marche d'une gare de train de banlieue. Ce promoteur a expliqué que, normalement, il essaie de trouver un équilibre entre le prix du terrain et la proximité de la nature, des axes routiers, du TC et d'autres services publics.

Tous ces exemples mettent en relief le fait que la localisation est toujours un compromis qui doit tenir compte d'une variété de critères. Par conséquent, nous constatons que le travail du promoteur et du constructeur dans la localisation de ses projets est de mettre en balance une multiplicité de facteurs tout en tenant compte du prix des terrains. Ceci est bien résumé par P7 :

« La demande, c'est toujours le plus beau, le plus gros, le plus proche... le moins cher... Si j'étais capable d'offrir... de belles maisons splendides, juste à côté du métro, tout le monde en voudrait... Toujours ce qui va marcher c'est le meilleur rapport qualité-prix. »

Il faut noter que le compromis à trouver entre les multiples critères de localisation peut parfois être favorable à une localisation à proximité du TC. Le projet TAD de G4 offre deux avantages en matière de localisation : sa contiguïté à un mode lourd de TC et son emplacement au centre d'un pôle d'emplois. Par contre, l'ambiance du projet n'est pas nécessairement très attractive ; et l'accès à la nature n'est pas optimal. En faisant son choix du site, le promoteur savait que la proximité du TC attirerait beaucoup de clients, même si le secteur présentait certains désavantages. Les entrevues révèlent ainsi que la nécessité de trouver des compromis entre les multiples facteurs de localisation, compte

tenu du prix du terrain, n'est pas nécessairement un désavantage à l'aménagement de TOD.

Les réponses obtenues montrent aussi que la tendance à favoriser un certain critère pourrait être le résultat de la philosophie de la compagnie. Le promoteur G7, par exemple, travaille avec un fonds d'investissement qui s'intéresse exclusivement à la rénovation des *brownfields*. Dans son projet actuel, la catégorisation du site comme *brownfield* était le point de départ dans la localisation et la conception du projet. Ce constat rejoint la proposition de Chamberlain (1972) selon laquelle la philosophie de la compagnie peut influencer les types de projets immobiliers mis en œuvre. Il nous semble toutefois que peu d'entreprises immobilières dans la région montréalaise considèrent la proximité du TC comme étant un point central dans leur mission.

Ironiquement, malgré le manque d'intérêt généralisé à construire à proximité du TC, la majorité des répondants reconnaît une importance croissante de construire à densités plus élevées et à proximité du TC. Le constructeur P3 affirme que « la clé du succès futur » sera les quartiers autour des gares et le promoteur P5 croit que le train de banlieue est « l'avenir » de l'industrie immobilière. Aussi, selon P3, dans le futur les résidences situées à côté d'une infrastructure qui permet un accès facile à la ville de Montréal vont prendre de la valeur, tandis que la valeur des résidences plus éloignées va potentiellement stagner. Quelques répondants ont attribué cette évolution probable de la demande à la hausse inévitable du prix du pétrole.

Nous constatons que dans tous ces commentaires l'accent est clairement mis sur le futur et non pas sur le présent. Par exemple, P2 disait que sa société se dirigeait vers un développement axé sur le TC « tranquillement pas vite » et P6 a mentionné que les promoteurs seront peut-être obligés « un jour » de faire des projets avec les caractéristiques de TOD. Nous pouvons supposer que cette assurance en une nécessité future et lointaine de faire des projets immobiliers autrement est en partie le résultat d'une progression lente des incitatifs. Selon G3, les facteurs qui créent une pression pour construire densément autour du TC, tels que le prix du pétrole et le trafic, ne sont pas encore assez puissants. À la différence de l'Europe, le TC n'est pas très connu par la population et il n'y a pas assez d'incitatifs à l'utiliser. Nous déduisons que, malgré la reconnaissance de l'intérêt de construire des projets plus denses et à proximité du TC, l'environnement politico-économique n'oblige pas pour l'instant de s'éloigner du statu quo.

5.3.5 Une faible demande qui s'exprime par une sensibilité aux prix et aux autres facteurs de localisation

L'objectif de la première partie des entrevues était d'explorer la perspective des promoteurs et constructeurs quant à la demande pour les quartiers TOD. Les entrevues confirment la littérature, notamment que la tendance à la copropriété en banlieue serait générée par les ménages sans enfant, soit les jeunes ménages ou les *empty nesters*. Cette tendance à la copropriété est motivée par des raisons économiques dans le cas des jeunes ménages sans enfant, et par des raisons de style de vie pour les *empty nesters* et les *baby-boomers*. En tenant compte de l'accent mis sur l'abordabilité, la demande en TOD provenant des jeunes ménages repose sur la capacité des promoteurs à fournir ces produits à un prix concurrentiel. Notre étude indique également que les *empty nesters* et *baby-boomers* ne sont pas toujours prêts à payer plus pour les services et aménagements additionnels proposés par les projets alternatifs. Aussi, ces groupes sociodémographiques ne cherchent pas nécessairement les caractéristiques de TOD, particulièrement l'accès au TC, quand ils emménagent dans un plus petit logement ou dans un quartier de style de vie.

Les entrevues nous amènent à comprendre que la localisation des projets doit tenir compte de plusieurs facteurs ; la proximité au TC n'est qu'un des critères des acheteurs. Ainsi, nous en arrivons à la conclusion que l'intérêt des promoteurs à poursuivre des projets de TOD se fera partiellement en fonction de la capacité des terrains autour des gares à satisfaire les multiples facteurs de localisation. Les résultats obtenus remettent en question l'existence actuelle d'une demande en TOD et la probabilité qu'une telle demande se manifesterait dans le futur. La réticence des répondants à moduler les types de produits immobiliers offerts, malgré l'observation d'une tendance favorable aux quartiers aménagés sur le modèle du TOD, démontre l'insuffisance actuelle de la demande. Aussi, il nous semble que la production actuelle des produits de TAD témoigne de la faiblesse de la demande pour les produits explicitement TOD.

Même si nous pouvons tirer des conclusions intéressantes, les entrevues nous laissent aussi avec plusieurs questions. Cette incertitude vient de l'incapacité à prévoir les préférences et les décisions futures des *baby-boomers* et de la génération d'écho. Les réponses à ces questions seront déterminantes quant au potentiel des TOD à attirer des acheteurs. Une première question est : est-ce que la majorité des gens de la génération écho aura des enfants ? Cette question est essentielle, car plusieurs répondants ont constaté qu'aussitôt qu'un jeune ménage commence à avoir des enfants elle déménage dans

un type de logement moins dense. Une autre question se pose alors : est-ce que la génération d'écho va demeurer dans un type de logement plus dense après avoir eu des enfants? Même si les générations précédentes se sont comportées d'une certaine manière, la génération d'écho pourrait, comme il a toujours été le cas avec leurs parents, avoir d'autres préférences et valeurs. Les préférences de leurs parents, les *baby-boomers*, sont le sujet d'une autre question : est-ce que les *baby-boomers* vont vouloir quitter leur résidence familiale pour un type de logement plus dense? Certains répondants affirment que ce groupe va vouloir changer de résidence, tandis que d'autres ne pensent pas que les *baby-boomers* voudront réellement déménager avant que cela ne s'impose. Il nous semble que personne – ni les économistes, ni les statisticiens, ni les promoteurs – ne peut prévoir les réponses à ces questions en toute confiance.

5.4 Les barrières qui concernent tout type de projet immobilier

La discussion sur les barrières à l'offre a montré que certaines barrières s'adressent à tout type de projet immobilier, tandis que d'autres concernent des projets plus denses. Dans notre étude, les répondants ont également soulevé de nombreuses barrières qui s'appliquent à tout type de projet immobilier. La faible connaissance du concept de TOD parmi les répondants est partiellement responsable de cet accent sur les barrières qui s'appliquent à tout type de projet. Les répondants qui ne produisent pas de TOD ou qui ne connaissent pas ce concept pouvaient seulement commenter leurs perceptions des barrières à tout type de projet ou à des projets alternatifs. Même si seulement quelques barrières concernent les TOD exclusivement, les barrières plus générales ont quand même une incidence importante sur la réalisation de TOD. Notre analyse des entrevues distingue les barrières générales des barrières exclusives au TOD. Cette distinction nous permet de déterminer si la production de TOD est particulièrement plus complexe qu'elle ne l'est pour d'autres produits immobiliers.

5.4.1 Les barrières d'ordre réglementaire

Dans le cadre de notre recherche, nous n'avons pas été capables d'identifier une barrière réglementaire particulière au TOD. La réglementation est sans doute une source de frustration pour les promoteurs immobiliers, et cette frustration est évidemment plus élevée dans les entreprises qui tentent de faire un projet hors des normes habituellement acceptée. Les projets plus denses ou mixtes sont donc potentiellement plus souvent

confrontés à des barrières réglementaires que les projets traditionnels. Néanmoins, les barrières dont nous discutons ici ne s'adressent pas exclusivement aux projets de TOD.

Plusieurs promoteurs ont décrié les délais causés par le gouvernement provincial et les municipalités dans tous les projets immobiliers. Cependant, selon ce que nous avons pu comprendre, un promoteur préfère généralement travailler sans aucune exigence réglementaire. Par conséquent, il est difficile de distinguer les plaintes d'une utilisation abusive de la réglementation des plaintes résultant d'un simple désir d'échapper à la réglementation. Nous ne pouvons pas, par exemple, considérer comme abusive l'intervention du gouvernement provincial en faveur de la protection et la conservation des ressources naturelles. Toutefois, ce genre de plainte peut souligner la nécessité d'un meilleur effort du gouvernement pour expliquer ses exigences environnementales et expédier ses études d'impact. Aussi, certains commentaires nous permettent de comprendre que la réglementation est parfois exploitée par les municipalités afin de favoriser une forme précise de développement.

Le rôle du MDDEP dans la création des délais réglementaires

Très fréquemment, la première réponse à notre question générale sur les barrières, sans aucune suggestion de notre part, concernait l'environnement réglementaire. Cet obstacle réglementaire n'est toutefois pas un enjeu identifié dans les écrits théoriques parce qu'il concerne une situation liée intimement au contexte de développement de la région montréalaise. Cette plainte commune concerne le rôle joué par le ministère du Développement durable, de l'Environnement et des Parcs (MDDEP) dans le processus d'approbation des projets. Depuis quelques années, la Loi sur la qualité de l'environnement oblige des études d'impact pour tout projet qui peut avoir un impact sur un habitat fragile ou une espèce menacée (Gouvernement du Québec 2008). Compte tenu de la rareté croissante de terrains constructibles dans les couronnes nord et sud, la proportion des terrains avec de telles contraintes écologiques est à la hausse. Ces études d'impact sont généralement entreprises avant que le lotissement et l'implantation des services d'égouts, d'aqueducs et de rues soient approuvés. Conséquemment, les délais engendrés par ces études affectent les promoteurs en premier lieu parce qu'ils sont incapables de vendre leurs terrains aux constructeurs avant que la préparation des terrains soit terminée. Les délais se répercutent ensuite sur les constructeurs qui sont limités par la quantité de terrains avec services sur le marché.

Selon P3, depuis l'adoption de cette loi, un terrain qui prenait un an à mettre en chantier auparavant peut nécessiter maintenant jusqu'à trois ans. De telles attentes peuvent avoir un impact néfaste sur les finances d'une entreprise. Selon le promoteur P5, les terrains sont maintenant plus dispendieux, justement parce qu'il faut prévoir un an et demi de travail avant d'amorcer la construction. Ce travail inclut la planification du lotissement et l'implantation de services ainsi que l'approbation par le MDDEP. Mais ce n'est pas seulement les délais et leurs impacts financiers dont les promoteurs se plaignent : le promoteur G3 a déclaré que les règles du MDDEP ne sont pas faciles à comprendre. Aussi, les promoteurs ont l'impression que les employés du MDDEP sont contre tout développement et ne sont pas disposés à travailler avec les promoteurs immobiliers.

Bien que nous ne voulions pas discréditer ces plaintes, nous pensons que les règlements du MDDEP sont essentiels pour un développement harmonieux du territoire. L'obligation de procéder à des études d'impact environnemental s'impose peu à peu dans tous les pays occidentaux. Aussi, nous devons insister sur le fait que ce ne sont pas tous les répondants qui ont critiqué le MDDEP. Selon P5, pendant longtemps les villes ne planifiaient pas pour la croissance et les promoteurs étaient alors habitués à bâtir où et comme ils voulaient. Depuis cinq ans, les villes et le gouvernement provincial ont compris qu'il faut planifier pour gérer la croissance, notamment parce que la croissance nécessite l'implantation de services et d'infrastructures. De la même manière, P7 a proposé que les entrepreneurs doivent simplement s'adapter à ce nouveau contexte. Toutefois, il a ajouté : « Il faut juste que ça ne prenne pas trop de temps de régler les affaires. » Nous sommes amenés à conclure que ce n'est pas le cadre réglementaire du MDDEP qui est irraisonnable, mais plutôt les délais que cette étape bureaucratique a introduit dans le processus du développement.

Le rôle des municipalités dans la création des délais réglementaires

Les résultats révèlent que les délais bureaucratiques ne se limitent pas au gouvernement provincial. Les municipalités ralentissent considérablement les projets immobiliers. Selon G1, les municipalités représentent même le seul véritable obstacle au développement. L'acceptation des plans d'aménagement et des plans initiaux des infrastructures ainsi que le processus d'émission de permis ajoutent du temps aux échéanciers. En faisant référence aux réunions des comités et conseils municipaux, le promoteur G8 a commenté « On est toujours en train d'attendre et ça, c'est néfaste. C'est né-

faite. » D'autres organismes, comme Hydro-Québec, peuvent aussi retarder un projet immobilier. Toutefois, les municipalités et le gouvernement provincial semblent être la source fondamentale de frustration de la part des promoteurs et constructeurs. Ceci est bien résumé par G8 :

« Moi je dis tout le temps aux gens 'C'est tellement difficile à faire les affaires. C'est tellement compliqué. C'est incroyable.' Nous, les promoteurs, ça prend de la patience. Je pense de temps en temps qu'on devrait brasser les villes et les gouvernements. Des fois ça n'a pas de bon sens, comment c'est difficile. Comment ils mettent des bâtons dans les roues. »

Les promoteurs et constructeurs sont manifestement mécontents des délais bureaucratiques créés par les municipalités et le gouvernement provincial.

Les réponses obtenues montrent également que la rigidité des municipalités en ce qui concerne les exigences esthétiques, particulièrement le revêtement extérieur, est une source majeure de frustration pour les constructeurs. Par exemple, la seule modification imposée par la municipalité sur le projet de TAD du promoteur G4 concernait le choix des matériaux pour le revêtement extérieur. Selon P2, les exigences en termes de matériaux ne sont pas justifiées et peuvent avoir des impacts importants sur les coûts de construction. Selon P1, il existe une fermeture générale de la part des municipalités à des styles architecturaux contemporains ou minimalistes, qui se traduit en une rigidité en termes de matériaux et autres exigences. Les critères esthétiques sont donc une manière d'exclure des styles d'architecture hors norme. Selon nous, un promoteur de TOD est généralement très conscient de l'importance du choix de matériaux soigné, car c'est un élément central dans le marketing de son projet. Dans le projet TOD de G8, le promoteur a été obligé de négocier avec la municipalité pendant un an avant d'obtenir la permission de construire avec son choix de matériaux. Ainsi, les résultats suggèrent que les exigences esthétiques peuvent avoir un impact important sur la promotion de TOD.

Nous devons toutefois remettre en question l'importance des délais créés par ce genre de réglementation. Même si la dimension esthétique est essentielle pour le design du projet, son marketing et ainsi ses ventes, une rigidité au plan des exigences esthétiques ne pourra pas éliminer les éléments essentiels à la création d'un TOD, dont la proximité au TC, la densité et la mixité des usages. Aussi, les municipalités ont raison de vouloir exercer un degré de contrôle sur l'aspect visuel du développement urbain. Il nous semble que les promoteurs se plaignent des exigences esthétiques parce qu'ils veulent minimiser leurs coûts de production sans souci pour l'intégration visuelle de leurs projets dans le tissu urbain. Les exigences esthétiques sont un outil permettant aux mu-

municipalités de protéger leur patrimoine bâti et d'assurer l'harmonisation du nouveau développement avec l'existant

Les contraintes introduites par les exigences de stationnement

La résistance des municipalités ne se limite toutefois pas aux exigences esthétiques. Souvent les promoteurs de projets alternatifs ont été obligés de prouver aux municipalités la faisabilité d'un projet qui ne respecte pas les normes de la municipalité. L'ajustement des normes de stationnement dans le projet de TAD de G4 fournit le meilleur exemple de cette inertie. Le promoteur G4 voulait dès le départ minimiser le nombre d'espaces de stationnement parce qu'il croyait que l'ouverture d'une station d'un mode lourd de TC à côté de son projet réduirait la demande pour du stationnement. À cette époque, la municipalité était fermée à une telle réduction de la norme ; elle a alors exigé 1,6 case de stationnement par logement. Le promoteur a décidé de construire les stationnements exigés et d'essayer de convaincre la municipalité de réduire la norme dans les futures phases du projet. Même lorsqu'elle a constaté que ce promoteur n'avait pas été capable de vendre toutes les cases de stationnement dans la première phase du projet, la Ville n'était pas convaincue de la faible demande pour le stationnement. Ce n'est qu'avant l'achèvement du troisième immeuble que la Ville a permis une réduction de 1,6 à 1,25 cases de stationnement par logement. À ce moment-là, la Ville a aussi permis une réduction facultative de 1,25 à 1 case par logement. Cette réduction facultative nécessitait, pour chaque case non construite, un versement de 3 000 \$ dans un fonds municipal à des fins de stationnement.

Malgré cette « victoire », G4 aurait aimé réduire la norme davantage pour deux raisons. Premièrement, il constate que d'autres villes d'une taille comparable dans la région de Montréal ainsi que la Ville de Toronto ont une exigence de 0,5 case par logement. Deuxièmement, ses ventes démontrent que les jeunes couples dans ce projet n'ont qu'une, voire aucune, voiture. L'histoire de ce processus de négociation démontre à la fois la résistance de la part de la Ville à accepter un nouveau paradigme de développement ainsi que la patience de la part du promoteur, nécessaire pour faire évoluer la réglementation.

Ce genre de rigidité concernant les exigences de stationnement est un obstacle particulier à tout type de développement plus dense. Généralement, la nécessité de réduire la quantité de stationnement offerte est associée aux projets plus denses, souvent pour des raisons économiques. Même s'il ne s'agit pas d'un obstacle exclusif au TOD,

la littérature avance que les demandes de réduction des exigences de stationnement sont souvent plus facilement justifiées dans le cas des TOD parce que l'orientation vers le TC réduit la dépendance sur l'automobile des résidents du TOD. Cela dit, tout comme les exigences esthétiques, nous constatons que le désir du promoteur d'échapper à la réglementation n'est pas nécessairement un signe d'une rigidité irraisonnable de la part des municipalités. Effectivement, si le projet immobilier n'est pas véritablement capable de réduire la dépendance des résidents sur l'automobile, la municipalité ne peut pas facilement modifier ses exigences de stationnement. Le contexte actuel d'éclatement des pôles d'emplois et des pôles commerciaux dans la région de Montréal affaiblit la capacité des projets orientés vers le réseau radial de transports à réduire la dépendance sur l'automobile. Dans ce contexte, les exigences de stationnement servent à assurer une offre de stationnement hors rue pour les résidents et ainsi à maintenir l'offre de stationnement sur rue pour les visiteurs. Nous sommes amenés à conclure que, dans le contexte montréalais, une rigidité des exigences de stationnement est souvent nécessaire dans les projets de TOD, bien qu'elle puisse augmenter les coûts de production pour le promoteur.

La variation entre les municipalités dans l'accueil des projets denses

Les répondants ont rapporté que les barrières réglementaires varient beaucoup selon la municipalité où se situe un projet. Selon plusieurs promoteurs, certaines municipalités sont généralement plus exigeantes que d'autres. Le promoteur G5 a remarqué que certaines municipalités ont des critères d'aménagement rigoureux en termes d'architecture, de design et d'enfouissement des réseaux. De la même manière, G3 est d'opinion que certaines municipalités sont plus « ouvertes » à une variété de projets. Cette ouverture pourrait s'expliquer par la taille de la municipalité et son rythme de développement. Le constructeur P2 croit, par exemple, que les plus petites municipalités veulent tout contrôler tandis que les grandes municipalités s'attardent moins sur les détails. Similairement, le promoteur G5 a commenté que les plus petites municipalités ont un regard négatif sur la densification.

Toutefois, nous ne pouvons pas conclure que les municipalités ont toujours tort dans leurs refus de projets de densification. Il nous semble que les petites municipalités ont parfois raison de favoriser les projets qui s'intègrent bien avec leur forme de développement actuel. Selon le promoteur G5, certaines municipalités sont fermées à la densification parce qu'elles sont de petits villages et donc ne voient pas comment une for-

me de développement plus dense peut s'intégrer avec leur forme urbaine actuelle. Selon nous, la densification du territoire nécessite non seulement une ouverture des municipalités envers la densité, mais aussi des propositions de projets plus denses qui s'arriment bien avec la forme urbaine existante.

Les réponses obtenues ne nous permettent pas d'affirmer qu'un lien réel existe entre la rigidité des municipalités et leur taille. Pourtant, il est évident que la facilité de faire un projet immobilier varie selon la municipalité. Étant donné que les promoteurs ne peuvent pas contrôler la localisation des terrains constructibles, ils doivent s'adapter à l'environnement réglementaire existant. Cette contrainte est encore plus restrictive dans le cas des TOD parce que le nombre de terrains constructibles à proximité d'une station de TC est limité davantage. Nous devons conclure que cette situation pourrait décourager la proposition des projets alternatifs dans une municipalité où l'environnement réglementaire est plus restrictif.

Nos résultats montrent que, par leur résistance à revoir leurs exigences, les municipalités introduisent des obstacles dans le travail des promoteurs sur tout type de projet hors norme. Certaines dimensions de cette rigidité touchent davantage les projets ayant des caractéristiques de TOD. Les exigences de stationnement, par exemple, sont particulièrement problématiques pour les produits immobiliers plus denses. Néanmoins, il nous apparaît clairement que d'autres villes nord-américaines réussissent à accueillir des projets novateurs même si leurs délais d'approbation ne sont pas nécessairement plus courts. Ainsi, il nous paraît que la barrière posée par les municipalités n'est pas incontournable.

Le zonage fiscal

Malgré la variété d'obstacles réglementaires mentionnés au cours des entrevues, les résultats montrent qu'il n'y a pas d'utilisation du zonage fiscal dans le sens décrit dans la littérature. En effet, les municipalités ne favorisent pas un usage commercial au détriment d'un autre. Cependant, les entrevues suggèrent que la fiscalité municipale est un facteur qu'il ne faut pas négliger dans toute analyse de la forme de développement de la banlieue. Selon P3, les municipalités québécoises ont un avantage au plan fiscal à favoriser certains types de logements qui rapportent plus de taxes foncières. Malgré la demande pour les maisons de ville, il est très difficile de construire ce genre de logement parce que les municipalités favorisent les maisons unifamiliales détachées qui rapportent davantage de taxes. Ce promoteur regrette que « les Villes veulent des West-

mount partout » et ajoute que cela est une source de frustration pour les promoteurs. Aussi, le constructeur P1 croit que les municipalités vont soutenir la création de TOD en fonction des avantages fiscaux, dont l'augmentation de la valeur foncière des terrains. Selon lui, l'augmentation de l'assiette foncière a été un facteur important dans la motivation des municipalités à adopter une perspective favorable aux récents projets alternatifs de G8 et G7. Ainsi, le biais introduit par la fiscalité a une incidence sur les projets alternatifs.

Nous sommes amenés à conclure que la fiscalité municipale pourrait effectivement aider les projets de TOD dans la mesure où ces projets augmentent la valeur foncière des terrains. Par contre, il nous semble évident qu'un projet plus dense pourrait être bloqué par une municipalité s'il n'augmente pas la valeur foncière d'un terrain plus que l'augmentation apportée par une maison unifamiliale. Les entrevues ne nous permettent pas de commenter l'étendue de ces pratiques et leurs influences sur la forme de la banlieue montréalaise. Les promoteurs et constructeurs ne sont pas la meilleure source d'information sur la fiscalité municipale, et d'autres méthodes pourront mieux explorer ce phénomène. Par exemple, une étude de Boarnet et Crane (1998) a relevé que l'utilisation du zonage fiscal en Californie est basée sur une analyse des plans de zonage et un modèle géomatique. Le rôle joué par la fiscalité municipale dans l'exclusion de certaines formes de développement est donc un enjeu à explorer dans la recherche future.

La faible importance accordée aux barrières réglementaires comme témoin de l'insuffisance de l'innovation

Notre dernier constat concernant les entrevues est que, dans la majorité des cas, les répondants avaient peu de commentaires sur les restrictions imposées par la réglementation municipale. Ceci n'est toutefois pas le signe d'une flexibilité et d'une ouverture des municipalités. En fait, les résultats suggèrent que les répondants ne pouvaient pas commenter ce sujet parce qu'ils ne font jamais des projets qui ne sont pas totalement conformes avec la réglementation. Les plus petits promoteurs et les constructeurs ont tendance à produire des projets conformes. Les constructeurs sont largement contraints par ce qui est offert par les promoteurs en ce qui concerne le lotissement et le type de bâtiments permis. Le constructeur P4 disait « Normalement les entrepreneurs comme nous, on se plie vraiment à la réglementation. » Les promoteurs, selon P4, ont un contrôle total sur les terrains, laissant les constructeurs avec peu de choix. Ainsi,

nous devons conclure que les constructeurs peuvent seulement avoir des préférences du type de terrains qu'ils achètent et ne sont pas responsables du développement d'une vision pour leur terrain.

Nous sommes aussi amenés à conclure que les promoteurs, quant à eux, sont rarement motivés à développer une vision novatrice et à la faire accepter par la municipalité. Le promoteur G3, par exemple, ne demande jamais de dérogations à la réglementation, bien que son entreprise soit d'une taille plus importante que les entreprises d'autres répondants. Nous ne pouvons que spéculer sur ses raisons. Potentiellement, la majorité des promoteurs ne sont pas des gens particulièrement inspirés ou visionnaires. Il est aussi possible qu'ils ne veuillent pas faire de projets non conformes aux exigences municipales, afin de ne pas prolonger les échéanciers. Les promoteurs savent qu'ils peuvent faire un projet traditionnel qui sera très rentable et dans un échéancier plus court que celui requis par un projet alternatif. Si c'est la raison de leur préférence pour des projets conformes, il serait alors utile d'identifier les facteurs nécessitant des échéanciers si courts dans l'industrie immobilière, comme les exigences des investisseurs.

Les entrevues nous permettent de conclure que de vrais obstacles réglementaires existent à tous types de développement résidentiel dans la région de Montréal. Ces obstacles n'empêchent pas catégoriquement la proposition de bons projets, mais influent d'une façon importante les échéanciers. Même si ces barrières ne sont pas toujours limitées aux cas de développement de TOD, nous devons les considérer comme un facteur ayant une influence importante sur les types de développement poursuivis par les promoteurs et constructeurs.

5.4.2 Les barrières d'ordre financier

À la différence des barrières réglementaires, certaines barrières financières concernent uniquement les projets alternatifs tandis que d'autres englobent tous les types de projet. Étant donné que les délais réglementaires s'adressent à tous les types de projets immobiliers, les difficultés financières entraînées par ces délais sont également d'une nature générale. Toutefois, les délais réglementaires sont naturellement plus importants pour des projets qui ne sont pas conformes à la réglementation. Pour cette raison, nous présumons que les projets alternatifs, incluant les TOD, sont davantage influencés par les délais réglementaires et les difficultés financières entraînées par ces délais.

L'influence des délais réglementaires sur le financement des projets immobiliers

Les réponses révèlent que le temps ajouté aux échéanciers par les délais bureaucratiques peut augmenter les coûts de production d'une manière importante. Selon P3, les délais causés par le MDDEP prolongent le temps qu'un promoteur doit attendre avant de vendre ses terrains, ce qui augmente le prix des terrains. Ces délais entraînent, selon G5, des « coûts économiques importants » et augmentent le prix des terrains. L'attente pour les permis de construction peut également avoir des conséquences économiques négatives sur un projet. Selon G2, dans un de ses projets il a été obligé de compenser financièrement les acheteurs suite aux délais causés par l'attente des permis de construction.

Même si les délais bureaucratiques peuvent augmenter le prix des terrains ou d'autres coûts, les résultats nous démontrent qu'ils ne représentent pas un obstacle majeur. Effectivement, les conséquences fiscales des délais réglementaires ne devraient pas être importantes pour une entreprise qui est stable et capable de planifier adéquatement ses projets. En guise d'exemple, selon G1, sa compagnie est « très saine financièrement » et, par conséquent, les délais réglementaires n'ont pas un effet important sur ses projets. Similairement, même si les délais entraînés par la réglementation peuvent ajouter des coûts aux projets, P5 a constaté que ces coûts ne sont pas problématiques pour son entreprise parce que le marché est trop vigoureux et sa compagnie est très compétente dans sa planification des projets.

Les résultats suggèrent également que l'entreprise qui travaillera sur un projet de TOD sera probablement à la fois très saine financièrement et bien équipée pour planifier un tel projet. Par rapport à son projet de TOD, le promoteur G8 a insisté sur le fait que les délais réglementaires sont problématiques seulement quand le promoteur a engrangé des dettes et doit ainsi payer les intérêts, ce qui n'est pas le cas dans son projet de TOD. Pour une entreprise qui n'a pas d'endettement, les coûts ajoutés par les délais réglementaires sont minimes. Le projet de style de vie de G7 profite aussi d'une absence de dettes parce que son projet est financé par un fonds d'investissement privé éminent. La stabilité de l'entreprise et une planification financière adéquate peuvent aussi expliquer pourquoi les coûts et profits du projet de TAD de G4 n'ont pas été modifiés considérablement quand le projet était ralenti dans ses premières phases. De notre avis, les promoteurs de projets alternatifs et de style de vie ont la capacité et l'expérience nécessaire pour bien planifier et financer leurs projets, peu important les délais introduits par la réglementation.

Toutefois, les résultats montrent que ce niveau d'indépendance financière est rare dans les cas des constructeurs, bien que les promoteurs de grands projets immobiliers dans la région de Montréal n'aient pas cette contrainte. Les constructeurs, comme nous expliquons dans la prochaine section, sont rarement complètement indépendants des institutions financières ou des partenaires financiers. Par conséquent, l'évaluation du risque par ces sources de financement peut s'avérer un facteur central dans la décision du constructeur de s'intéresser à un certain type de projet. Ainsi, les délais introduits par la réglementation ne créent pas des difficultés financières pour le type de promoteur normalement associé aux TOD, mais peuvent avoir des conséquences négatives pour les constructeurs travaillant sur ce genre de projet.

Les types de financement disponibles et leur influence sur les types de projets proposés

Notre cadre conceptuel explique que les types de financement disponibles sont déterminants pour les types de projets poursuivis par les promoteurs et constructeurs. Les résultats de l'étude suggèrent que les sources de financement sont particulièrement limitées dans le cas de la région de Montréal. Les promoteurs montréalais peuvent faire appel aux institutions financières, s'autofinancer ou chercher un partenaire financier ou un investisseur privé. Nous déduisons qu'une dépendance à ces trois derniers modes de financement restreint le nombre de projets alternatifs produits.

Les réponses des répondants révèlent que l'option d'utiliser les fonds des institutions financières est impopulaire, même si c'est parfois nécessaire. Plusieurs répondants ont exprimé une préférence de réduire leur dépendance des institutions financières. Le promoteur P2, par exemple, se finance souvent avec ses propres fonds ou fait appel aux fonds privés. Il a pris la décision d'éviter les IF parce qu'elles financent un projet seulement quand il est totalement sans risque et préfèrent des projets qui sont toujours pareils. Aussi, les répondants ont constaté que l'utilité des banques est réduite par le fait qu'ils exigent beaucoup de préventes. Cependant, une fois que le constructeur a vendu la moitié de son projet, il n'a plus besoin du financement de la banque. Selon G2, les banques expriment leur intérêt d'investir dans ses projets seulement une fois que les premières phases sont achevées. Toutefois, une fois rendu à cette étape, il n'a plus besoin des banques parce qu'il a obtenu l'appui des investisseurs privés. Pour certains entrepreneurs, le choix d'éviter les IF est une réflexion de leurs expériences antérieures. Le promoteur P5, par exemple, a remarqué qu'il a une mauvaise opinion des banques depuis la récession économique de 1990 et ainsi il préfère s'autofinancer. Aussi, un pro-

moteur immobilier ne peut pas être totalement dépendant des IF étant donné que, selon P1, ils ne prêtent jamais pour l'achat des terrains, mais seulement pour la construction.

Essentiellement, nous retenons que ceux qui ont choisi de minimiser ou d'éliminer leurs interactions avec les IF ont deux options. Premièrement, une entreprise peut utiliser ses propres fonds provenant de ses profits. Une conséquence de ce choix est que l'ampleur des projets est limitée à la taille de l'entreprise. Seulement les plus grands promoteurs peuvent produire des ensembles résidentiels conséquents, comme les TOD. La deuxième option est de chercher un partenaire financier ou un investisseur privé. Le promoteur G6, par exemple, fait appel aux IF, même s'il propose parfois des projets plus risqués. Quand une IF juge le risque trop élevé, ce promoteur va chercher un partenaire financier. Plusieurs répondants ont mentionné qu'ils travaillent avec un partenaire financier en particulier, la Société en commandite immobilière Solim qui a été fondée par le Fonds de solidarité de la Fédération des travailleurs du Québec (FTQ). D'autres fonds sont également disponibles pour le développement immobilier, bien que Solim soit le fonds le plus fréquemment cité. Le projet du promoteur G7, par exemple, est financé majoritairement par un fonds d'investissement international spécialisé dans la reconversion des « brownfields » et le développement durable.

Selon G4, Solim est un partenaire financier idéal parce qu'il ne touche pas le contenu du projet. Ce n'est pas toutefois une source de financement approprié pour toutes les entreprises parce que le financement offert est sur le long terme. Aussi, comme tout investisseur privé, Solim choisit de travailler exclusivement avec les entreprises avec une bonne réputation et avec qui il s'entend bien. Les avantages et désavantages d'un tel partenaire financier sont bien résumés par G6 :

« Généralement, les fonds privés vont demander un meilleur rendement que la banque. C'est le risque. Fait que c'est une question de dire tu vas soit travailler avec un fonds privé ou avec un fonds comme la FTQ quand ton projet est peut-être un petit peu plus risqué ou que tu acceptes de travailler avec eux autres parce qu'avec les banques... les banques sont plus réticentes à financer. »

Les promoteurs et constructeurs doivent ainsi choisir entre la proposition d'un projet risqué et le taux de rendement qu'ils sont prêts à sacrifier à leur source de financement.

Nous déduisons que la barrière au développement créée par la dépendance aux partenaires financiers et l'autofinance s'ensuit du fait qu'ils ont une capacité financière inférieure aux IF. En d'autres termes, la production des projets jugés risqués est restreinte par la capacité financière des promoteurs et de leurs partenaires privés. Aussi,

l'exemple du fonds spécialisé dans la reconversion des « brownfields » illustre que certains partenaires financiers et investisseurs privés sont limités par leur mission. Actuellement, il n'existe aucune source de financement destinée spécifiquement aux TOD dans la région de Montréal. Nous sommes amenés à conclure que l'hésitation des IF à investir dans les projets risqués est un obstacle non-négligeable à la création de tels projets.

5.4.3 Les barrières d'ordre politique

Notre cadre conceptuel souligne que la contestation publique aux projets immobiliers n'est pas un enjeu limité au TOD. Toutefois, plusieurs auteurs suggèrent que cette barrière est plus prononcée dans le cas des TOD et d'autres projets de densification. Le but de nos questions sur les expériences des répondants avec le public était d'évaluer le degré d'opposition aux projets en général ainsi qu'aux projets alternatifs ou de densification.

L'opposition de la communauté locale

Selon les répondants, l'opposition du public constitue un obstacle majeur au développement, parce que les groupes de citoyens sont très avertis et bien organisés. Le promoteur G5 a remarqué que les citoyens sont de plus en plus informés et savent comment faire dérailler un projet. Similairement, G6 a commenté que les groupes sociaux font parfois des demandes un peu abusives et possèdent « un pouvoir démesuré ». Par rapport au rôle joué par les citoyens dans l'approbation des projets immobiliers, G8 dit :

« C'est qu'on a un problème majeur. Pas juste au Québec, mais un problème majeur partout. C'est que les citoyens sont de plus en plus avertis et avisés et... ils sont toujours debout à critiquer. Toujours les mêmes!... Et, ça fait que ces gens entraînent d'autres personnes à critiquer. Puis ils se connaissent tous... Ils se font des pétitions. C'est toujours deux, trois cents personnes. Puis, ils bloquent des projets. Ça se fait à Montréal. Ça s'est vu partout. Oui, ça devient de plus en plus fatigant. »

Ainsi, les résultats montrent que l'opposition du public est donc un obstacle important à tous les types de projet immobiliers.

Nous en déduisons que l'opposition à la densification semble être un enjeu très important, bien que la plupart des répondants n'aient jamais eu une contestation publique à leurs projets. En guise d'exemple, le projet actuel de G3 a été retardé par une opposition des citoyens à la taille des condominiums proposés. Le promoteur G5 a aussi

eu une contestation du public à sa demande récente de densification. Similairement, la population locale s'est opposée à un projet récent du constructeur P4 dans lequel il a proposé une construction « latéral zéro », c'est-à-dire la fondation du bâtiment est rapprochée de la ligne du lot. Selon lui, la motivation derrière cette contestation était un préjugé contre la densification du territoire. Il est intéressant de noter qu'une construction « latéral zéro » concerne la construction unifamiliale détachée, et donc ne se rapproche même pas des densités associées à un TOD.

Les réponses révèlent également que, dans le cas des TOD, l'opposition locale peut concerner d'autres caractéristiques outre la densification. En guise d'exemple, dans le cas du projet de TOD de G8 le public a contesté le rôle de la municipalité dans le financement du projet. Dans ce cas, la mobilisation de la communauté locale a eu des conséquences importantes sur les échéanciers ainsi que sur le financement du projet.

Les motivations politiques derrière les décisions en aménagement

La capacité des résidants à avoir un tel effet sur un projet immobilier est indéniablement révélatrice de la réceptivité des élus municipaux à leurs plaintes. Outre l'opposition des citoyens, les entrevues révèlent comment les élus ont une influence majeure sur les décisions concernant le développement du territoire. Quelques répondants soupçonnent que les décisions des municipalités en ce qui concerne l'aménagement du territoire sont souvent politiquement motivées. Par exemple, P1 décrit un projet qu'il a proposé avec une densité plus élevée que prévu par la réglementation et qui a été refusé par la municipalité. À la fin, un autre promoteur a construit sur le même terrain un projet aux mêmes densités proposées par P1. Selon lui, la décision de la municipalité était biaisée en faveur de l'autre promoteur pour des raisons politiques.

Le promoteur P7 a raconté une histoire similaire :

« C'est que si un promoteur est très riche, très bien placé, très proche du monsieur le maire, des fois il va obtenir des choses que la logique voudrait pas qu'il obtienne. Puis moi je pourrais t'en citer des exemples... Il y a eu un bâtiment à côté de l'hôpital de 15 étages qui s'est bâti. C'est une horreur... Surement le poids politique des promoteurs était assez grand qu'ils ont réussi à le faire passer. »

Selon G8, l'influence des politiciens pourrait être encore plus insidieuse. Il est de l'opinion que l'opposition qu'il a vécue dans son projet de TOD a été incitée par les politiciens. Ainsi, nous devons conclure que le processus de participation publique est parfois utilisé par les politiciens afin d'avancer leurs propres agendas. L'obstacle posé par cette motivation politique derrière les décisions concernant le développement du

territoire est toutefois ignoré dans la littérature sur les barrières au TOD. La littérature sur les TOD aurait avantage à avoir une meilleure considération de cette interaction évidente entre l'opposition de la communauté locale et les motivations politiques

L'opposition du public, des politiciens ou des fonctionnaires à un projet est sûrement parfois justifiée. Le promoteur P7 a commenté que quand une municipalité est convaincue de la qualité d'un projet, elle va faire les efforts nécessaires pour vendre le projet à la population. Alors, le public ne posera pas de véritable barrière à un bon projet de développement immobilier si le promoteur et la municipalité travaillent ensemble pour communiquer leur vision. De la même manière, par rapport à un projet de transformation d'un site industriel, G6 dit :

« On a travaillé beaucoup avec les gens. Puis, le jour où tu expliques, où tu fais la communication, c'est comme n'importe quoi : ça va mieux. Ça ne règle pas tout, mais ça va mieux. Puis, tu sais, on leur amenait un plus... Le jour que tu communique bien, puis tu leur expliques bien ce que c'est, ça va mieux. »

Similairement, en réponse à notre question sur la réaction du public à son projet alternatif, G7 commente :

« There was no (reaction)...As I said; a lot of that work had already been done with the original sort of zoning envelope or master planning envelope. There was a lot of community interaction. During our process we had several points where there were opportunities for referendum and to talk about specific things and to if necessary go to referendum process. I think the max signatures that were on any one of those, and there were half a dozen of them for various reasons, were like ten people. You know? There was nobody. They all were basically in favor. »

Ainsi, nos résultats suggèrent qu'un promoteur qui est capable de coopérer et communiquer avec la municipalité et la population locale n'aura pas de difficultés à faire accepter son projet. Cela dit, les résultats montrent également que ce n'est pas toujours facile pour un entrepreneur d'établir un esprit de coopération avec une municipalité ou de bien communiquer sa vision à la population locale. Le promoteur P6 a commenté que les municipalités aident sa compagnie parce qu'elle est connue. Il a expliqué que pendant longtemps les promoteurs étaient vus par les municipalités comme des gens égoïstes et avares. Pour cette raison, même si elles ne créaient pas d'embûches, les municipalités ne faisaient pas d'effort pour faciliter les projets immobiliers. Aussi, les réponses révèlent qu'une municipalité peut hésiter à aider l'entrepreneur si elle craint la réaction des résidents locaux, même quand elle a un égard favorable à un projet. Quand, par exemple, nous avons demandé au promoteur G6 si les municipalités aident leurs entrepreneurs avec le processus de sensibilisation, il a répondu :

« Oui, généralement. Mais souvent c'est que le courage politique n'y est pas... Aussitôt que ça brasse un petit peu, tout le monde disparaît. »

Les bons projets immobiliers peuvent ainsi être bloqués non seulement par l'effet NIMBY, mais aussi par l'effet NIMTOO ou « Not in my term of office ». Nous concluons que la volonté politique est un élément essentiel, et trop souvent négligé, pour la réalisation des projets novateurs.

En conclusion, nous reconnaissons que les résultats des entrevues ne nous permettent pas de comparer le degré d'opposition aux projets plus denses avec l'opposition en général. Malgré cela, il est évident que l'opposition politique crée un blocage à tous les types de projet immobilier dans la région de Montréal. Aussi, quelques répondants ont confirmé que les projets de densification ne sont pas épargnés par ce phénomène. Même si la barrière politique est évidemment une barrière générale, elle a sûrement des incidences négatives sur les projets de TOD.

5.4.5 Les barrières structurelles : la disponibilité des terrains

Tout comme les barrières financières, certaines difficultés posées par la structure physique de la région métropolitaine sont un obstacle à tout type de développement bien que d'autres apparaissent seulement dans le cas des projets de TOD. La barrière structurelle majeure au développement immobilier, la rareté croissante des terrains constructibles, est le résultat direct des facteurs contextuels discutés dans le chapitre 3. La croissance démographique, la surchauffe récente de l'industrie immobilière et la protection de la zone agricole contribuent à la création de cette barrière structurelle.

Les réponses des répondants montrent que la quantité de terrains propices au développement en couronne est de plus en plus limitée. D'après les réponses reçues, cette situation semble plus pressante dans la couronne sud, bien que les entrepreneurs ailleurs dans la région le ressentent aussi. Une première cause de pénurie de terrains est la protection de terres agricoles imposée par la Loi sur la protection du territoire agricole. Le promoteur G3 a argumenté que de nombreuses terres agricoles qui peuvent être développées à des fins résidentielles ne le sont pas parce que la démarche pour demander une exclusion de la zone agricole n'est pas claire. Selon lui, la CPTAQ va à l'extrême pour maîtriser l'étalement urbain. Il argumente que certaines terres ne devraient pas être protégées, tandis que les terres approuvées pour une exclusion de la zone agricole sont trop périphériques. La CPTAQ devra, d'après lui, prioriser le déve-

loppement des terres agricoles à proximité des gares de train ou des centres commerciaux.

Tout comme notre discussion autour des plaintes contre le MDDEP, nous constatons que l'objectif des règles mises en place par la Loi sur la protection des terres agricoles est de protéger les ressources naturelles, et non pas de perturber le fonctionnement du marché immobilier. Cela dit, il nous semble évident que si la CPTAQ prévoit exclure certaines terres de la zone agricole, une priorisation du développement des terrains autour des stations de TC peut contribuer à sa mission de maîtriser l'étalement urbain.

Une autre cause du manque de terrains en couronne révélée par les réponses des répondants est le fait que la majorité des terrains en zone blanche ont des contraintes physiques. Les terrains qui ne sont pas encore développés en zone blanche dans la couronne sud ont souvent, selon G5, des contraintes biologiques ou environnementales. Les terrains qui n'ont pas de telles contraintes sont à la fin du réseau des égouts et aqueducs, et donc le promoteur doit prévoir des infrastructures supplémentaires, telles qu'une station de pompage. Dans le même sens, le promoteur G8 a évoqué le nombre de terrains comportant des milieux humides comme un obstacle majeur au développement. Le fait que la majorité des terrains disponibles en couronne ont des contraintes biologiques est évidemment intimement lié avec les plaintes des délais causés par le MDDEP. Étant donné que les politiques du MDDEP et du CPTAQ sont nécessaires pour un développement respectueux du territoire, nous concluons qu'aucun acteur ne peut être blâmé pour la rareté croissante des terrains. Par conséquent, l'élimination de cet obstacle s'avérera difficile.

Malgré la fréquence à laquelle cette pénurie de terrains a été mentionnée, les répondants sont généralement de l'opinion que la disponibilité de terrains n'est pas encore devenue critique. Ce constat explique en partie pourquoi les entrepreneurs ne perçoivent pas une pression à favoriser les types de produits résidentiels plus denses. En plus, certains répondants présumant que le ralentissement du marché immobilier dans les prochaines années va réduire la pression de trouver de nouveaux terrains ou de mieux rationaliser l'espace disponible. Aussi, selon nous, le manque de terrains, bien qu'il soit un obstacle au développement en général, pourrait être avantageux au développement de TOD. Dans un contexte de rareté croissante de ce facteur de production, les municipalités et promoteurs seront forcés de favoriser une densification du territoire. Pourtant, nous constatons que cette densification obligatoire pourrait se réaliser seule-

ment si les acheteurs sont capables de payer les prix engendrés par la rareté. Nous déduisons que cet obstacle général au développement pourrait donc favoriser le développement des TOD composés majoritairement de logements à un prix élevé.

5.5 Les barrières qui concernent les TOD

Notre analyse des entrevues nous oblige à conclure que peu de barrières exclusives au TOD sont présentes dans la région de Montréal. Essentiellement, trois barrières concernent les TOD en particulier : les coûts et risques associés aux produits alternatifs, la disponibilité des terrains à proximité du transport en commun et l'offre du transport en commun.

5.5.1 Les barrières d'ordre financier : les coûts et le risque associés aux produits alternatifs

Les entrevues ont fait écho aux propos du cadre conceptuel selon lesquels les TOD sont plus coûteux à produire. Un facteur explicatif de ces coûts de production élevés est en lien avec la construction des typologies de logement plus denses. Les répondants P4, P5 et P6 ont confirmé que la structure d'un bâtiment de condominiums pourrait être plus coûteuse à produire que d'autres typologies. Un facteur important dans ces coûts est la structure en acier, ce qui, selon G2, coûte plus cher qu'une structure en bois. Les hausses récentes du prix du pétrole ont contribué à l'augmentation du prix de ce matériau. Ce promoteur a remarqué que sa compagnie ne produit jamais des condominiums qui dépassent plus de trois étages et demi, et donc ils ne sont pas obligés d'utiliser une structure en acier. Nous pouvons seulement présumer que le coût des matériaux est un facteur important dans leur limitation à cette hauteur. Toutefois, à notre avis, l'habitude des entrepreneurs de travailler avec certains matériaux, comme le bois, est certainement un autre facteur dans la limitation aux produits de faible hauteur. Nous sommes amenés à conclure que le potentiel de densifier le territoire est restreint par la nature dispendieuse de la production des typologies de logement plus denses ainsi que par les connaissances techniques des constructeurs.

Nos résultats convergent avec les propos de l'étude de Burchell et Listokin (2001) selon lesquels la production de TOD nécessite des dépenses supplémentaires au-delà de celles associées à la densité. Le promoteur G8 a expliqué que certaines dépenses supplémentaires étaient nécessaires dans son TOD pour assurer que le projet soit esthétiquement plaisant et que les acheteurs soient fiers du projet. Dans ce cas, les coûts sont

liés non seulement à la typologie des bâtiments, mais aussi au design du site. Pourtant, il a expliqué que les acheteurs dans son projet de TOD ne sont pas gênés d'absorber les coûts supplémentaires rattachés au projet. Ainsi, nous concluons que les coûts additionnels ne seront pas un vrai obstacle au développement de TOD si les consommateurs sont prêts à les absorber.

La construction simultanée de plusieurs unités de logement

D'après les réponses reçues, encore plus important que les coûts dans la décision de produire des types de logement autres que la maison détachée est le fait inhérent qu'il faut construire plusieurs unités en même temps. Cette réalité pose essentiellement trois difficultés selon les constructeurs. Premièrement, un constructeur peut difficilement moduler l'offre de son produit en fonction de la demande lorsqu'il produit des immeubles comptant plusieurs logements. Un constructeur qui construit plusieurs bâtiments multi-logements en plusieurs phases peut ralentir ou arrêter son projet entre les phases. Il ne peut pas, cependant, décider au milieu de la construction d'un de ses bâtiments de réduire le nombre d'unités dans ce bâtiment. C'est aussi pour cette raison que les IF peuvent considérer l'investissement dans ce type de logement plus risqué. Selon P7, une IF ne veut pas prendre le risque de financer un bâtiment de douze condominiums à moitié finis. Les IF vont ainsi investir seulement dans les projets avec un haut pourcentage de préventes. Deuxièmement, le constructeur doit livrer toutes les unités pour pouvoir livrer une seule unité. Alors, bien que les profits totaux par bâtiment soient plus élevés, les coûts de construction par bâtiment sont aussi naturellement plus élevés. Cette réalité nécessite une plus grande capacité financière de la part du constructeur.

La nécessité de faire beaucoup de préventes est la troisième difficulté rencontrée par les constructeurs de multi-logements. Généralement, pour tout type de logement, une IF requiert un certain pourcentage de préventes. Selon les répondants, les banques exigent normalement un minimum de cinquante pour cent de préventes avant de prêter pour la construction. Un pourcentage élevé de préventes exigées pour un projet de maisons unifamiliales est naturellement plus facile à atteindre parce que le constructeur peut utiliser une maison modèle pour faciliter ces ventes. Dans le cas d'un seul bâtiment de condominiums, expliquaient P7 et P3, il faut vendre tout sur plan parce qu'il n'est pas possible de bâtir un condominium modèle. Dans un projet de plusieurs bâtiments de condominiums, le constructeur aura un condominium modèle seulement après l'achèvement de sa première phase. Aussi, P5 a constaté que dans un projet avec plu-

sieurs phases, la banque ne prête pas pour le prochain bâtiment avant que le premier soit complètement vendu. Cet objectif est difficile à rencontrer parce que certaines unités sont généralement plus faciles à vendre que d'autres dans le même immeuble.

Nous en déduisons que toutes ces circonstances entraînent deux conséquences majeures : une réticence à travailler avec des IF et une incitation pour les petits constructeurs à éviter la construction des types de logement autres que l'unifamiliale détachée. Faire les préventes est une tâche difficile à gérer, surtout pour une petite entreprise. La petite entreprise du constructeur P6, par exemple, a pris la décision de se limiter aux maisons unifamiliales détachées et de ne jamais construire une maison avant qu'elle ne soit vendue. Selon lui, « On ne peut pas se tromper quand on fait des maisons (unifamiliales), une par une. » Ces trois difficultés liées à la construction simultanée de plusieurs unités de logement peuvent ainsi pousser les entreprises à faire des produits plus simples.

Quelques répondants sont de l'opinion contraire, disant qu'un projet comportant des unités résidentielles plus denses n'est pas plus difficile à financer. Certains ont aussi remarqué que le succès d'un constructeur à obtenir du financement de la banque n'est pas en lien avec le type de produit qu'il offre ou le temps nécessaire pour achever le projet. Selon P3, les banques prêtent selon la qualité du constructeur, ce qui inclut sa solvabilité, sa bonne foi, sa valeur morale et sa valeur financière. Le promoteur G4 a constaté pareillement qu'une banque prête préférablement à un constructeur avec une bonne réputation qui a acquis un terrain « propre » et qui démontre une capacité de vendre.

Essentiellement, ceux qui pensent qu'il est plus difficile de financer un projet plus dense et ceux avec l'opinion contraire nous amènent à la même conclusion : le constructeur d'un projet multi logements doit avoir une bonne réputation et un pourcentage élevé de préventes s'il veut travailler avec une IF. La capacité du constructeur à faire des préventes est due en partie à sa réputation et à la qualité de son équipe. Toutefois, la nécessité de vendre sur plan pour les produits plus denses rend plus difficile le travail du constructeur, peu importe sa réputation.

Le risque et la rentabilité des projets alternatifs

Les résultats nous permettent de conclure qu'un autre facteur, l'évaluation du risque, est central dans la décision des IF dans le cas des projets alternatifs. Dans le cas de son projet de TAD, par exemple, le promoteur G8 a été obligé de financer les pre-

mières phases avec ses propres fonds. Similairement, malgré son énoncé que les banques prêtent aux bons constructeurs, le promoteur G4 a admis qu'il doit parfois utiliser ses propres fonds pour commencer un projet parce qu'il veut entreprendre des projets risqués et donc il ne fait pas toujours beaucoup de préventes. Quant aux facteurs qui jouent dans l'évaluation du risque par les IF, le promoteur G6 a remarqué :

« Évidemment, la nouveauté. Les projets... dans des environnements déstructurés, ça fait peur un peu. Les banques se demandent si les gens vont y aller, d'une part. D'autre part, quand tu fais des produits un peu nouveaux... Ce qui n'est pas standard, ce qui n'est pas connu, le banquier... Puis on peut le comprendre. À un moment donné, ils prennent un risque, puis ils veulent en prendre le moins que possible. »

Il est intéressant de noter que ce promoteur, ainsi que tous les autres promoteurs rencontrés qui font des projets alternatifs, essaye de limiter sa dépendance aux banques. Nous sommes ainsi autorisés à conclure qu'un projet de TOD nécessitera un promoteur indépendant des IF.

Une chose n'est pas débattue en ce qui concerne la construction du logement plus dense : la rentabilité. Aucun répondant n'a commenté sur le fait qu'il n'était pas rentable de faire un projet de condos, et certains ont même dit que les profits étaient parfois plus intéressants. Selon G2, la marge de profit d'un bâtiment de condominiums est comparable à l'unifamiliale parce qu'il y a plus d'unités sur la même superficie de terrain, mais les taux d'intérêt ne sont pas forcément plus élevés. Pareillement, P5 a confirmé qu'un projet de condos est rentable, même si ça pourrait être plus difficile à financer.

Les résultats suggèrent qu'une entreprise voulant faire un projet multi logements doit comparer la rentabilité avec les difficultés financières qu'elle pourrait rencontrer. Ces difficultés potentielles sont des coûts de construction plus élevés, une incapacité à faire suffisamment de préventes et une mauvaise évaluation du risque par l'IF. Ces deux dernières difficultés sont toutefois évitables si l'entreprise n'est pas dépendante financièrement des IF. Les coûts de construction ne posent pas d'obstacle si les consommateurs sont prêts à absorber ces coûts. Par conséquent, nous devons conclure que la barrière financière unique aux TOD n'est pas une barrière pour les grandes entreprises avec un niveau d'indépendance financière élevé et une bonne réputation auprès des IF.

5.5.2 Les barrières structurelles : l'absence de bons sites à proximité du transport en commun

Dans la section 5.4.5, nous avons expliqué que la rareté croissante de terrains n'est pas indépendamment un obstacle au développement de TOD. Il nous semble que, dans certaines circonstances, la pression générée par cette situation pourrait pousser la densification du territoire. Nous sommes néanmoins de l'avis qu'il s'agit d'un obstacle au TOD parce qu'un manque général de terrains devra se traduire par un manque encore plus pénible de terrains à proximité d'une station de transport en commun. Ce problème de l'absence de terrains disponibles pour le développement de TOD est aggravé par le fait qu'un TOD nécessite non seulement un terrain qui est disponible, mais un terrain d'une bonne qualité.

Dans la banlieue montréalaise, peu de sites à proximité de TC sont d'une bonne qualité et disponibles pour un développement ou réaménagement. Selon G5, il est difficile de trouver le type de terrain nécessaire pour faire un TOD dans la région de Montréal parce qu'il ne reste pas beaucoup de terrains en zone blanche en général. Toutefois, il faut noter que dans d'autres villes les TOD sont parfois construits sur des « brown-fields », ou des friches industrielles. La possibilité de redévelopper les friches industrielles à côté des stations de TC est cependant limitée dans la région de Montréal parce que, comme G5 l'a constaté, les sites à proximité des gares sont souvent occupés par des stationnements incitatifs. Par conséquent, un promoteur qui veut bâtir un TOD est souvent obligé de densifier autour des terrains de stationnement incitatif. Les stations de TC dans la banlieue montréalaise ne sont pas planifiées dans une perspective de TOD; ils sont basés sur un modèle de « car-oriented transit » ou COT (St-Amour 2008). Ce constat appuie la théorie de Belzer et Autler (2002) selon laquelle l'aménagement du stationnement incitatif aux pourtours d'une station de TC est en conflit direct avec la création des TOD. Au lieu d'être un obstacle au développement, l'occupation des pourtours d'une gare par des friches industrielles et stationnements incitatifs pourrait être considéré comme une opportunité pour la revitalisation d'un secteur.

Un autre facteur qui influence la qualité des terrains à proximité du TC est l'emplacement de la gare. Dans le cadre conceptuel nous avons discuté du fait qu'un emplacement à proximité d'une gare par rapport au centre de la municipalité peut réduire le potentiel d'un TOD à bénéficier des dynamiques communautaires et commerciales déjà en place. Les entrevues ont révélé qu'un emplacement central pose aussi des contraintes importantes au développement d'un TOD. Le constructeur P1 a constaté, par

exemple, que les nouvelles gares sur certaines lignes de train sont souvent situées dans les vieux noyaux urbains. Les infrastructures routières dans ces vieux centres n'ont pas été conçues pour accueillir des densités résidentielles élevées. L'emplacement adjacent au centre du village du TOD de Sainte-Thérèse est un bon exemple de ce genre de problème.

Deux autres difficultés sont associées aux terrains à proximité des stations de TC : la contamination des sols et les coûts des terrains. Les terrains à proximité des stations de TC, surtout ceux qui sont situés dans les vieux noyaux urbains, sont souvent d'anciens sites industriels. Par conséquent, ces sites nécessitent des opérations de décontamination très complexes et coûteuses. Le prix du foncier est aussi souvent plus élevé pour un terrain à proximité d'une station de TC, surtout un terrain situé au cœur d'une municipalité. Pour toutes ces raisons les résultats démontrent que la localisation des gares de train dans des environnements complexes restreint le potentiel de développement des TOD.

Même si quelques répondants sont de l'opinion qu'il n'y a pas de bons sites disponibles pour le développement de TOD, nous devons remettre en question leur capacité d'évaluer l'existence de tels sites. Les promoteurs et constructeurs qui ne font pas de projets alternatifs ne pouvaient pas vraiment commenter la disponibilité des terrains autour des stations de TC. En guise d'exemple, le promoteur G5 a admis qu'il se peut que sa compagnie ne soit simplement pas consciente des sites existants. De notre avis, ce niveau d'ignorance est cependant normal étant donné que la majorité des promoteurs immobiliers sont préoccupés par l'équilibre entre le prix d'un terrain et de sa qualité, de laquelle la proximité au TC n'est qu'une seule composante. En guise d'exemple, la compagnie de G1 a décidé de ne pas poursuivre un projet à proximité d'une nouvelle station de métro parce que les prix étaient trop élevés. Cette conclusion renforce notre proposition que le promoteur type est essentiellement réactif, c'est-à-dire qu'il répond aux opportunités qui sont présentées à lui.

Ce genre de promoteur contraste avec le promoteur plus visionnaire qui va identifier tous les sites qui répondent à la philosophie de son entreprise, comme les sites à proximité d'une station de TC. Par exemple, au cours de l'entrevue, le promoteur G3, qui travaille actuellement sur un projet de style de vie, a identifié deux sites dans la couronne sud qui peuvent accueillir un TOD. Vraisemblablement, ce promoteur est conscient de ces opportunités parce qu'il préfère entreprendre des projets plus novateurs. Nous avons vu que le promoteur G8, qui a déjà fait un TOD, sera conscient des oppor-

tunités de faire d'autres projets semblables. Cependant, même s'il croit qu'il existe de bons sites pour développer des TOD, il ne pouvait pas nommer des sites précis. Un autre promoteur de projets novateurs, le promoteur G4, a expliqué qu'il est difficile de trouver un bon site à proximité du TC :

« Faire du développement par définition, ce n'est pas facile. Trouver de bons terrains, trouver les bonnes localisations des terrains près des métros, près des transports en commun... il n'y a pas. De moins en moins. »

Nos résultats indiquent que certains sites présentent des opportunités de créer des TOD dans la région de Montréal, dont seulement les promoteurs plus visionnaires sont conscients. Pourtant, il nous paraît clairement que le nombre de ces sites est toutefois limité, ce qui réduit la possibilité de créer le « transit metropolis » vanté par Cervero (Cervero 1998). Nous devons ainsi conclure que le manque de terrains propices au développement à côté des stations de transport en commun est un obstacle majeur au développement de TOD dans la région de Montréal.

5.5.3 Les barrières dérivant de l'offre de transport en commun

La promotion immobilière est un métier principalement opportuniste. La création volontaire de TOD par les promoteurs nécessite alors la présentation de l'un des avantages fondamentaux du TOD : le service de transport en commun. Cependant, les réponses des répondants démontrent que l'offre actuelle de transport en commun dans la banlieue montréalaise est trop faible pour soutenir la création de TOD. Cette faiblesse est un obstacle particulier au développement de TOD. La littérature sur les barrières au TOD n'identifie pas clairement l'obstacle posé par l'offre de transport en commun. Compte tenu de l'importance accordée à cette barrière par les répondants, il nous paraissait nécessaire d'introduire cette nouvelle catégorie.

L'insuffisance de l'offre de TC dans la banlieue montréalaise s'explique en partie par le niveau de service ainsi que la structure du réseau. Le promoteur P5 a expliqué que développer autour du train de banlieue n'est pas très intéressant parce que le réseau n'amène les usagers qu'au centre-ville de Montréal. La complexité des déplacements des banlieusards n'est pas soutenue par cette structure radiale. Outre la structure du réseau, plusieurs répondants critiquent la fréquence du service. Selon P1, les trains n'offrent pas un service suffisant parce que les heures sont trop restreintes. De la même manière, par rapport aux trains le promoteur G6 a commenté que « les horaires ne sont pas très adéquats puis les équipements sont désuets un peu. » Il ajoute :

« Le TOD fonctionne. En tout cas, les quelques un que j'ai vu ça fait quand même une forme de succès. Mais je pense que le transport en commun, de dire que le TOD est à sa pleine capacité ou à sa pleine... — qu'il est à son summum, puis qu'on l'utilise à son maximum — ça prendra un service de transport qui est plus adéquat. »

Ce promoteur est certain qu'une amélioration importante du service incitera les promoteurs à proposer plus de projets autour des stations de TC. Il a ajouté :

« Au fond, les promoteurs, ça reste des gens opportunistes. Le jour où il y aura un train super-efficace qui part de... je ne sais pas où. Pas trop loin, mais qui est sur la Rive-Sud... puis t'amène d'une façon très rapide au centre. Tu as des clients qui vont aller là. Qui vont vouloir aller là par rapport à dire de prendre son auto puis de voyager beaucoup. De sorte que c'est comme une opportunité pour un promoteur. C'est sûr que les promoteurs vont y aller. »

Par contre, ce répondant pense qu'il serait impossible d'offrir un service de TC de qualité au Québec parce que cela exigerait des densités de population aux niveaux observés en Europe. Nous pouvons ainsi douter de la possibilité d'une amélioration de l'offre de TC à court terme qui inciterait le développement de plusieurs nouveaux TOD dans la région.

La faiblesse de l'offre de service de TC en banlieue ne pose pas un véritable blocage aux promoteurs qui veulent créer des TOD en banlieue. Le succès des projets de Mont-Saint-Hilaire et de Sainte-Thérèse démontre clairement la possibilité de faire un TOD autour d'une gare malgré la faiblesse de l'offre de service. Cela dit, nous devons conclure que la faible offre de service de TC ainsi que la disponibilité des terrains autour des stations sont des barrières importantes qui sont particulières au développement de TOD. Une offre de service intéressante, la disponibilité des terrains d'une bonne qualité ainsi qu'une forte demande des consommateurs sont des facteurs essentiels pour inciter les promoteurs immobiliers à poursuivre des projets de TOD. Un promoteur verra difficilement l'intérêt de poursuivre un tel projet en l'absence de ces trois facteurs fondamentaux.

5.6 L'importance des barrières générales et particulières

Notre analyse des résultats pour chaque catégorie de barrière démontre que la majorité de ces obstacles ne sont pas déterminant pour le potentiel de réalisation de TOD dans la région de Montréal. Seules la barrière structurale et la barrière dérivant de l'offre de TC semblent poser des obstacles intrinsèques et difficilement modifiables.

Néanmoins, même si elles n'empêchent pas catégoriquement la réalisation des TOD, les autres barrières peuvent dissuader les entrepreneurs de poursuivre de tels projets.

La barrière réglementaire, même si elle est la plus approfondie dans la littérature, ne devrait pas empêcher la réalisation des projets de TOD si les gouvernements veulent les soutenir. Nous argumentons que les règlements du gouvernement provincial et des municipalités sont nécessaires pour plusieurs raisons, notamment la protection des ressources naturelles et l'assurance d'un développement harmonieux du territoire. Toutefois, nos résultats indiquent que la réglementation est parfois exploitée afin de favoriser une forme de développement précis. La fiscalité municipale, par exemple, semble être un obstacle au développement de projets alternatifs quand l'augmentation de la valeur foncière de ces projets est moindre qu'un autre type de développement. Les commentaires sur la fiscalité municipale suggèrent ainsi que les biais fiscaux en faveur des maisons unifamiliales observés en Ontario par Slack (1993) sont également présents au Québec. Toutefois, l'étude ne nous permet pas de commenter l'existence du zonage exclusif au Québec dans le sens décrit par Mitchell (2004). Nous constatons également que, même quand la réglementation n'est pas biaisée, l'obstacle réglementaire touche davantage les projets alternatifs, car c'est seulement les projets hors norme qui doivent demander des dérogations.

Notre analyse suggère que les délais introduits par le processus d'approbation des projets sont un plus grand obstacle que les règlements en soi. Ces délais pourraient facilement être réduits par un effort supplémentaire des différents paliers du gouvernement pour expliquer leurs exigences aux entrepreneurs et expédier leurs études. Ainsi, nous devons conclure que la barrière réglementaire est facilement éliminée si les municipalités sont convaincues de l'importance de la création de TOD. Dans ce sens, la puissance de la barrière réglementaire repose sur la volonté politique de soutenir les projets de TOD. Notre analyse souligne ainsi un élément absent du discours détaillé de Levine (2005) sur la barrière réglementaire : le pouvoir des acteurs, particulièrement des municipalités, d'éliminer ces obstacles.

Quant à la barrière financière, nous identifions trois types d'obstacles : les coûts plus élevés introduits par les délais réglementaires, la disponibilité des différents types de financement et les coûts et risques associés aux produits alternatifs. L'étude ne nous permet pourtant pas de commenter sur le sujet, discuté dans la littérature par Leinberger (2001; 2007) et Danielsen, Lang et coll. (1999), du biais en faveur des projets tradition-

nels créés par les marchés financiers et les méthodes d'évaluation financière des projets. En ce qui concerne le premier obstacle, nous concluons que les conséquences fiscales des délais réglementaires ne sont pas un véritable obstacle pour les promoteurs généralement associés aux TOD, c'est-à-dire des promoteurs financièrement stables avec une bonne capacité de planification. Cependant, nous constatons que les rôles de promotion et de construction sont souvent séparés et les constructeurs n'ont pas toujours une stabilité financière comparable aux grands promoteurs. Cette conclusion contredit le propos de Kalymon (1978), qui affirme que les délais réglementaires associés aux produits alternatifs augmentent considérablement les coûts et risques associés à un projet.

Par rapport au type de financement disponible, nous déterminons que l'hésitation des IF à investir dans les projets jugés plus risqués force les entrepreneurs à s'autofinancer ou à faire appel aux partenaires financiers. Étant donné que la quantité de fonds disponibles provenant de ces deux sources de financement est limitée, nous concluons que la résistance des IF à investir dans les produits risqués restreint le nombre de projets alternatifs proposés.

En ce qui concerne le troisième obstacle financier, nous constatons d'abord que les coûts additionnels associés aux TOD ne sont pas un obstacle si les consommateurs sont prêts à absorber ces coûts. Toutefois, un autre attribut inhérent à la construction du logement plus dense, la nécessité de construire plusieurs unités en même temps, crée d'autres difficultés financières pour les entrepreneurs. Ce constat converge avec les témoignages recueillis dans l'étude de Cervero, Bernick et Gilbert (1994) selon lesquels les projets multi logements sont considérés risqués parce qu'ils ne permettent pas aux entrepreneurs de modifier l'offre en fonction de la demande. Les résultats suggèrent que la nécessité de construire plusieurs unités simultanément amène les petits constructeurs à éviter complètement la construction du logement plus dense. Les plus grandes entreprises n'évitent pas des projets plus denses, mais la difficulté à faire des préventes avec des projets de multi logements les rend réticent à travailler avec les IF. Sur le sujet des barrières financières, nous concluons que les obstacles financiers n'existent pas pour les grandes entreprises avec un niveau d'indépendance financière élevée et une bonne réputation auprès des IF et des partenaires financiers privés.

Nos conclusions sur la barrière politique concernent tous les types de projet immobilier, car l'étude ne nous permet pas de faire une comparaison entre l'opposition aux projets plus denses et l'opposition à d'autres types de projets. Il est toutefois évident que

l'opposition du public est un obstacle majeur à tout type de projet immobilier dans la région de Montréal, avec des répercussions naturelles sur des projets alternatifs. Notre analyse propose cependant que l'opposition publique pose un obstacle aux projets immobiliers seulement dans la mesure où cette opposition est soutenue par les élus municipaux. L'opposition du public pourrait être résolue par une coopération étroite entre l'entrepreneur et la municipalité. Ainsi, nous sommes amenés à conclure que la vraie barrière politique est un manque de volonté politique de soutenir des projets immobiliers novateurs, mais parfois impopulaires.

L'étude établit que ces trois types de barrières n'empêchent pas la réalisation de TOD. L'association d'un très grand promoteur qui est financièrement indépendant des IF et d'une municipalité voulant soutenir des projets novateurs permettra la résolution de ces obstacles. Le franchissement de la barrière structurelle est toutefois plus complexe. Étant donné que notre étude indique un manque général de terrains propices au développement, logiquement il y a aussi peu de terrains disponibles et de bonne qualité à proximité des stations de TC. Outre le manque de terrains, les résultats montrent que l'offre de service de TC est insuffisante pour inciter les promoteurs à proposer des projets de TOD. Ces deux circonstances ne peuvent pas être résolues sans un réinvestissement important dans les transports. Ainsi, nous concluons que la seule véritable barrière à la réalisation de TOD provient des caractéristiques de la structure physique de la région métropolitaine et de l'offre de transport en commun.

6.0 Une discussion du potentiel des projets de TOD dans la région métropolitaine de Montréal

Cette étude visait à expliquer pourquoi on ne voit pas davantage de TOD dans la région de Montréal. L'analyse précédente des résultats de notre étude nous apprend beaucoup sur le potentiel de réalisation des projets de TOD dans la région de Montréal. Rappelons que les deux questions spécifiques qui guident cette recherche sont :

- 1) Selon les promoteurs immobiliers montréalais, existe-t-il une demande suffisante en TOD dans la région métropolitaine de Montréal?
- 2) Selon les promoteurs immobiliers montréalais, quelles sont les barrières au développement de type TOD dans la région métropolitaine de Montréal?

En réponse à notre première question, nous constatons que la demande en TOD est trop faible pour encourager les promoteurs immobiliers à poursuivre ces projets. Même si l'étude révèle que la demande pour la densité est croissante en banlieue, cela ne démontre pas une demande en TOD. L'étude nous apprend que le premier groupe consommateurs de TOD proposé par la littérature, les jeunes ménages, a un intérêt limité pour les TOD dans la région de Montréal. L'abordabilité est le facteur principal dans le choix d'un type de logement plus dense pour ce groupe, mais les TOD ne sont pas forcément moins chers que d'autres produits similaires. Aussi, les résultats suggèrent que les jeunes ménages vont chercher un plus grand logement quand ils commencent à avoir des enfants. Ainsi, la demande provenant de cette cohorte repose sur deux facteurs. Le premier facteur est l'abordabilité d'un logement dans un TOD comparé à un logement similaire ailleurs en banlieue. Cette comparaison des prix pourrait être favorable à la demande en TOD si les politiques de logement favorisent le développement du logement abordable à proximité des services de TC. Le deuxième facteur qui importe sur la demande en TOD parmi les jeunes ménages est leur décision d'avoir des enfants et comment cette décision va influencer le choix de leur logement. Malgré les prévisions sociodémographiques qu'on retrouve dans la littérature, nous sommes de l'opinion qu'il est pratiquement impossible de prévoir ces choix futurs des jeunes ménages.

Quant aux *baby-boomers* et aux *empty nesters*, bien qu'ils aient une plus grande capacité de payer, l'étude révèle qu'ils ne veulent pas toujours dépenser plus pour les services et aménagements additionnels normalement associés à un TOD. Les réponses

des répondants suggèrent, par exemple, que ces individus ne cherchent pas nécessairement un accès facile au TC. Les raisons principales de leur choix d'emménager dans un plus petit logement sont la réduction de la taille du logement et le rapprochement des services de proximité. Cette demande ne se traduit pas dans une demande pour un accès facile par TC au centre de l'agglomération. Dans ce sens, l'étude appuie la proposition de Foot (1999) que les *baby-boomers* qui déménagent dans un plus petit logement vont préférer des quartiers plus tranquilles et éloignés des centres.

L'étude nous permet d'affirmer que le compromis entre les multiples facteurs de localisation et le prix du logement n'est pas toujours favorable à la demande en TOD parmi les groupes sociodémographiques souvent proposés comme moteurs de la demande pour ce produit immobilier. Nos résultats indiquent que la rareté des terrains pousse actuellement à la densification, ce qui est favorable à un développement de type TOD. Cependant, il nous semble que, dans ce contexte, l'habitation dans un TOD sera encore moins abordable. Notre analyse indique que l'intérêt des jeunes ménages et *baby-boomers* à assumer ces coûts est trop faible pour inciter les promoteurs à produire des TOD. Dans ce sens, nos résultats divergent des études sociodémographiques résumées par Myers, Gearin et coll. (2001) qui concluent qu'une forte demande en TOD existe parmi ces cohortes. La faiblesse de la demande en TOD est partiellement expliquée par le fait que, à la différence de beaucoup de villes nord-américaines, les résidents de la région de Montréal peuvent facilement trouver des quartiers ayant les caractéristiques du TOD (densité, mixité et orientation vers le transport en commun) dans la ville centrale.

Notre discussion des multiples facteurs de localisation suggère que les écarts discutés dans la littérature entre les préférences exprimées et le lieu de résidence choisi ne soient pas le résultat d'une insuffisance de l'offre, comme certains chercheurs le proposent (Inam, Levine et coll. 2004; Levine, Inam et coll. 2005). Ces écarts sont mieux expliqués par le besoin des ménages de balancer leur désir d'habiter dans un TOD contre d'autres facteurs de localisation et les prix. Dans ce sens, nos conclusions rejoignent la critique de Jarvis (2003) selon laquelle le choix d'un logement dépend d'une variété de facteurs de localisation.

La faible demande pour le TOD dans la région de Montréal devrait être considérée comme un obstacle majeur au développement de ces produits immobilier qui intervient en amont de la proposition du projet par l'entrepreneur. Dans ce contexte, la résolution des multiples barrières proposées par la littérature est d'une moindre importance.

Les promoteurs immobiliers ne vont pas affronter ces barrières à l'offre si les consommateurs ne les incitent pas à proposer des projets de TOD. À la différence des barrières à l'offre identifiées dans la littérature, l'obstacle de l'insuffisance de la demande est difficilement modifiable par une intervention du secteur public.

Afin d'élaborer une réponse à la deuxième question de recherche, il faut d'abord insister sur notre conclusion que la familiarité des entrepreneurs avec le concept de TOD est trop faible pour présumer que ces acteurs vont volontairement poursuivre ce genre de projet sans un effort de sensibilisation par un autre acteur. Cette ignorance du concept de TOD devrait être considérée comme témoin de la faiblesse de la demande. Sur la question des barrières, nous devons souligner le fait que, même s'il n'existait aucune barrière, les TOD se réaliseraient difficilement dans le contexte actuel. La faible demande empêche un accroissement de l'offre, peu importe l'environnement réglementaire, financier et politique.

Malgré l'incompréhension du concept de TOD parmi les répondants, nous avons été capables d'identifier un certain nombre d'obstacles au développement qui correspondent à ceux décrits dans la littérature. Notre analyse indique cependant que la majorité des barrières identifiées dans la littérature s'adresse à tous les types de développement immobilier. Lorsque l'opportunité de faire un TOD se présente, le promoteur doit faire face à une variété d'obstacles politiques, financiers et réglementaires qui sont communs à tous les types de projet immobilier. Les résultats appuient le propos théorique selon lequel ces obstacles sont potentiellement plus difficiles à contourner pour les promoteurs de projets alternatifs, car ces projets vont à l'encontre des normes établies. Nous concluons que les obstacles réglementaires, financiers et politiques n'empêchent pas entièrement la réalisation des projets alternatifs, mais peuvent dissuader les entrepreneurs de poursuivre ce genre de projet.

Tout comme la demande, les barrières majeures qui sont particulières au TOD, soient la disponibilité des terrains à proximité du TC et l'offre de service de TC, sont des barrières qui se situent en amont de la proposition du projet par l'entrepreneur. Par conséquent, notre analyse de la demande et des barrières particulières au TOD révèle que l'obstacle primaire au développement de TOD dans la région de Montréal est une absence d'opportunités mobilisatrices. Étant donné que les promoteurs et constructeurs sont généralement des acteurs réactifs, ce ne sont pas eux qui vont créer les opportunités de faire des TOD.

Le problème du manque de terrains de bonne qualité à proximité d'un service adéquat de TC pourrait être résolu par des extensions du réseau et des améliorations du service. Par exemple, plusieurs nouveaux services de TC, tel que le train de l'Est, sont planifiés pour les prochaines années. Un certain nombre de gares sur cette nouvelle ligne seront localisées dans des secteurs à fort potentiel de développement. Il est toutefois difficile de commenter l'effet que ces services vont avoir sur le développement du territoire. Tout comme les autres services de train de banlieue, le train de l'Est n'offrira pas un niveau de service élevé dans ses premières années d'opération. Aussi, l'ajout de nouveaux services ne peut pas résoudre l'inefficacité d'un réseau de TC radial dans un contexte d'indépendance croissante de la banlieue. Ainsi, nous devons remettre en question la possibilité de franchir les deux obstacles de la faible offre de service et du manque de terrains d'une bonne qualité à proximité du TC.

À travers les entrevues nous avons identifié plusieurs thèmes récurrents qui sont effectivement les critères contextuels essentiels pour qu'un TOD se réalise. Ces thèmes se distinguent des barrières identifiées dans la littérature dans le sens où elles n'empêchent pas des projets de TOD, mais décrivent l'environnement nécessaire pour soutenir ces projets. Cela dit, certaines barrières identifiées dans la théorie, notamment les barrières organisationnelles, sont indissociables de ces thèmes. La discussion de ces thèmes nous aide à comprendre pourquoi le contexte de développement actuel dans la région de Montréal n'est pas favorable à la réalisation de TOD.

6.1 L'importance de la culture locale

Nos résultats indiquent que la culture locale peut influencer l'intérêt de tous les acteurs pour un nouveau type de produit immobilier. Les entrevues montrent que certaines différences entre Montréal et d'autres villes ne peuvent pas être expliquées facilement sans l'influence de ce facteur. Le promoteur G6, par exemple, a exploré dans ces groupes de discussions avec les consommateurs la possibilité de faire un projet inspiré du concept américain de *gated community* dans la banlieue de Montréal. Ces discussions ont dévoilé que les consommateurs au Québec ne veulent pas certains éléments de ce concept, comme la clôture et le gardien de sécurité à l'entrée, qui sont populaires ailleurs. Dans son projet final, le promoteur a quand même offert plusieurs autres services qui sont souvent intégrés aux projets de style de vie américains. Après l'achèvement du projet, il a constaté que les consommateurs n'étaient pas prêts à payer pour ces services supplémentaires. Cette histoire suggère qu'un promoteur de projets alternatifs doit

considérer que tout ce qui fonctionne dans d'autres villes ne sera pas forcément populaire dans la région de Montréal.

Nous sommes de l'avis que les différences culturelles peuvent expliquer pourquoi certains concepts urbanistiques répandus dans le reste de l'Amérique du Nord ne sont pas populaires au Québec. Il est probable que la barrière linguistique ralentit l'infiltration des courants urbanistiques provenant des villes anglophones, dont les TOD. Il faut noter, par contre, que certaines circonstances qui semblent être causées par la culture peuvent toutefois être expliquées par d'autres facteurs, comme l'économie. Nous pouvons argumenter, par exemple, que les projets de style de vie sont peu populaires dans la banlieue de Montréal parce que les ménages qui cherchent ce genre de produit peuvent le trouver dans la ville de Montréal. À la différence d'autres villes, le prix du logement dans les quartiers centraux de Montréal n'est pas encore rendu inaccessible à la majorité des acheteurs. Néanmoins, la culture semble être un facteur important qui différencie la région de Montréal des autres régions métropolitaines en Amérique du Nord. Ces différences peuvent expliquer en partie la faible connaissance et le manque d'intérêt pour les TOD à Montréal. Cela ne veut pas nier l'utilité de regarder ailleurs pour l'inspiration, mais souligne la nécessité d'être conscient de l'influence que peuvent avoir les différences culturelles sur l'accueil des nouveaux concepts urbanistiques.

6.2 L'importance de la structure de l'industrie

Un thème récurrent dans les entrevues est l'importance de la structure de l'industrie de la promotion immobilière. La réalisation des projets TOD nécessite que la structure de l'industrie inclue des entreprises capables d'entreprendre des projets mixtes qui ne sont pas toujours conformes à la réglementation. Nos résultats indiquent qu'une division importante existe entre les promoteurs résidentiels et commerciaux, ainsi qu'entre les promoteurs et constructeurs. En premier lieu, la division entre les promoteurs résidentiels et commerciaux est notable parce qu'elle complique la production des TOD comportant une mixité d'usages. En deuxième lieu, la division entre promoteurs et constructeurs est défavorable au développement de produits alternatifs parce qu'elle décourage la proposition de projets non-conformes à la réglementation.

Nos résultats montrent que la majorité des répondants ne travaille jamais sur des projets commerciaux et ne veut pas faire de projets mixtes. Le promoteur G5 a expliqué que la promotion commerciale est un domaine différent de la promotion résidentielle

parce qu'il nécessite des relations avec les locataires potentiels, notamment avec les bannières. Aussi, la promotion commerciale nécessite un mode de gestion différent parce que les espaces sont généralement locatifs. Selon le promoteur G6, la gestion est surtout difficile pour certains types de commerces, comme les épiceries et restaurants, qui requièrent des services de contrôle sur la propriété et la gestion des déchets. Le promoteur P6 a constaté que la mixité est considérée comme plus risquée, notamment parce que la promotion des espaces commerciaux est un domaine très complexe.

Les expériences du promoteur G6 offrent un bon exemple des difficultés rencontrées par un promoteur résidentiel qui a essayé de faire une mixité des usages. Ce promoteur a affirmé qu'il croit en l'intégration des commerces dans les projets résidentiels et, pour cette raison, il a essayé d'incorporer des commerces au rez-de-chaussée dans un de ses projets au centre-ville. Mais il n'a pas réussi à faire vivre ses commerces car la rue n'était pas assez passante pour attirer les consommateurs. Nous sommes amenés à conclure que la promotion des espaces commerciaux nécessite des connaissances distinctes de la promotion résidentielle, ce qui encourage la division entre ces deux types de promoteurs.

Les résultats de notre étude révèlent aussi que la division entre les constructeurs résidentiels et commerciaux est encouragée par le fait qu'aucun acteur ne désire ou n'exige la mixité des usages en banlieue. Selon P7, il n'y a pas un marché pour la mixité en général. Selon lui, le contexte ne requiert pas la mixité et, par conséquent, les promoteurs ne sont pas incités à l'offrir. Ainsi, nous pouvons donc conclure que les promotions résidentielle et commerciale sont deux domaines distincts. Cette division est évidemment un obstacle à tout projet mixte, incluant les TOD.

Les résultats montrent également une division notable entre les constructeurs et promoteurs. En général, les constructeurs ne demandent jamais de dérogations à la réglementation parce qu'ils achètent des projets préparés par les promoteurs. Dans la majorité des cas, les promoteurs qui vendent des terrains au lieu de produire le projet final ne demandent pas de dérogations non plus. Selon nous, ce comportement des promoteurs découle du fait que, dans la plupart des cas, l'objectif principal des promoteurs est de faire un projet rentable dans une période de temps acceptable. Par conséquent, ils cherchent des terrains avec un zonage favorable à leur type de produit usuel. Nous inférons que la division des rôles entre constructeurs et promoteurs peut ainsi limiter le nombre de projets alternatifs proposés.

Toutefois, les résultats démontrent que la taille des entreprises influe particulièrement sur le type de projet résidentiel proposé par les promoteurs. Les plus grands promoteurs vont parfois demander de petites modifications de zonage. Ce processus ne leur pose pas de véritable obstacle parce que la stabilité de leur situation financière leur permet d'être plus patients. Certains très grands promoteurs vont régulièrement demander des modifications de zonage plus importantes. Nous déduisons que ces entreprises demandent des modifications majeures de zonage parce qu'ils sont visionnaires et ont les ressources financières nécessaires pour entreprendre un processus d'approbation prolongé. Par conséquent, nous concluons que la séparation des rôles dans l'industrie immobilière ainsi que la taille des entreprises ont une incidence importante sur les types de projets proposés. Dans ce contexte de séparation des rôles, la réalisation de TOD nécessite un très grand promoteur ayant la volonté de demander des modifications de zonage et les connaissances nécessaires pour produire des espaces commerciaux.

6.3 L'importance de la vision des promoteurs

Outre la taille, il ressort des entrevues plusieurs autres attributs qui caractérisent le type d'entreprise pouvant faire un TOD et qui les différencient des autres entreprises. Ces caractéristiques incluent la vision, la volonté de prendre des risques, la patience, la capacité de former une bonne équipe et la capacité à travailler en tant que partenaire avec les municipalités. La vision de l'entreprise est la caractéristique la plus importante parce qu'elle est la source d'inspiration pour produire des projets novateurs. Le promoteur G4 a expliqué que, pour réaliser un projet alternatif, « ça prend quelqu'un avec le goût de faire ça. Ça prend quelqu'un qui a la vision ». Il ajoute également :

« Les choix que j'ai faits il y a vingt années c'est la qualité. C'est important parce qu'un avocat, il fait des papiers et ses papiers il peut brûler un jour et tu ne les vois pas. Mais nous autres (les promoteurs), nous construisons des choses. Ça va rester là pour cinquante ans. Ça va rester là pour cent ans. Moi, je ne serais pas là. Mais mes enfants, puis les petits-enfants vont dire 'Regarde. Grand-papa, puis arrière-grand-papa, c'est ça qu'il a bâti.' Je pense qu'il faut laisser un héritage. »

Il a constaté toutefois que la majorité des promoteurs n'est pas préoccupée par la qualité de leurs projets. Un autre promoteur de projets alternatifs, G6, a expliqué que la vision de sa compagnie est de produire des ensembles résidentiels qui offrent aux gens plus qu'un logement :

« Je ne pense pas qu'on vend des deux par quatre. On ne vend même pas des pieds carrés. On vend... du style de vie. Une façon de vivre et une façon d'être... que la person-

ne se sente le mieux que possible dans l'environnement qu'on lui propose. La philosophie c'est de travailler dans ce sens-là. »

Une partie de la vision du promoteur G7 est donc aussi d'offrir un style de vie. Il travaille à la fois sur la rénovation des sites anciennement industriels et sur la création de quartiers où les gens peuvent vivre, travailler et magasiner. Il souhaite surtout créer un milieu de vie dynamique :

« Notre but ce n'était pas juste de prendre le terrain, le redévelopper puis mettre n'importe quoi. C'était vraiment d'amener une vision, d'amener des résidants, c'est trois à quatre mille nouveaux résidants. C'est sûr qu'au niveau fiscal c'est très intéressant. Mais aussi au niveau de la communauté... Le but d'une Ville c'est aussi de créer une cohésion sociale entre ses résidents. »

Ces commentaires appuient le propos de Chamberlain (1972) que les entreprises de promotion immobilière peuvent avoir une philosophie particulière qui guide leurs projets. Le promoteur d'un projet alternatif doit non seulement avoir une vision, mais il doit aussi être capable de s'adapter à un contexte en évolution constante. Le promoteur G7 a expliqué que « tout développeur doit... s'adapter, rapidement ». Il a également affirmé qu'un promoteur d'un projet novateur doit aussi être capable de prendre des risques. Il constatait :

« So we took a risk. We created definitely an urban plan in a suburban setting. And, to be honest with you, the market studies we did and the builders that we talked to in Montréal were very skeptical that this could work. So we had to put our money where our mouth was and start doing the work and showing that it could work. »

Similairement, en réponse à notre question sur la possibilité de faire certains aménagements plus urbains dans un environnement plutôt suburbain, le promoteur G4 a répliqué :

« Mais, ça va devenir urbain avec le temps. C'est ça qu'il faut se dire. Si on ne crée pas l'architecture, l'urbanisme, si on ne crée pas le besoin, si on ne crée pas la destination, on va se dire toujours 'ben, non, ça ne se fait pas'... *You have to be daring*. Il faut être capable de prendre des risques. On va changer notre façon de voir les choses. On va amener les gens à acheter ce qu'on a à vendre. Ce qui est le cas maintenant. Puis là on se rencontre que *yes*, ça fonctionne. C'est un risque. »

Ainsi, les réponses révèlent que la volonté de prendre des risques et de faire des projets face aux critiques sont une autre caractéristique essentielle d'un promoteur de projets alternatifs ou de TOD. Nous pouvons conclure que les capacités de prendre des risques et de s'adapter à l'évolution constante du contexte sont deux caractéristiques essentielles d'un promoteur de projets alternatifs.

Une autre caractéristique d'un promoteur de projets novateurs est la patience. Dans le cas de son projet de TAD, le promoteur G4 a travaillé pendant trois ans sans revenu entre le début du projet et sa mise en chantier. Le promoteur d'un projet alternatif doit ainsi être capable de travailler pendant quelques années sans revenu. Le promoteur G8 a confirmé que « la patience, on est obligé de l'avoir si on veut être promoteur ». Il a qualifié son énoncé disant que cette patience est encore plus importante dans un « projet concept », tel que son projet de TOD.

En plus de la vision, la volonté de prendre des risques et la patience, les résultats mettent aussi l'accent sur la capacité de former une bonne équipe de travail d'un promoteur de projet alternatif. Le promoteur G4 a constaté qu'« il faut trouver la bonne équipe dans le coin... Il faut trouver le bon architecte, le bon urbaniste. Et ça, ça demande... une capacité de réflexion. » En fait, selon G8, la qualité de l'équipe est encore plus importante que sa propre vision :

« J'ai un urbaniste, puis j'ai une architecte, j'ai un ingénieur, j'ai une économiste, j'ai un arpenteur... Tous les professionnels travaillent pour moi... Je fais un suivi... Moi, je suis comme un peu comme un dispatcheur, c'est une plaque tournante, je vais voir la personne puis je dispatche un peu. C'est un peu le travail que j'ai à faire. Puis, évidemment, d'avoir une vision. Mais la vision, il faut être honnête... C'est que généralement la vision se fait autour d'une table. »

Selon lui, la vision d'un projet alternatif provient de l'ensemble des idées de l'équipe, ainsi que des discussions avec les autres acteurs. Ce promoteur G8 a ajouté :

« Quand ça prend une vision, ça prend en plus une bonne équipe alentour. Que l'équipe a une vision. Parce que tout le monde apporte quelque chose dans une discussion comme ça. Il n'y a pas un gars qui *drive le show* comme on dit... Tout le monde a son vingt cents. Puis après quelques réunions on vient au bout. Faire un consensus de qu'est-ce qu'on veut faire en développement. Puis tout le monde a apporté son affaire. Après c'est la Ville qui va apporter son point de vue. Puis là on va être obligé d'ajuster. »

Évidemment, un projet alternatif nécessite un partage de la vision avec la municipalité. Les résultats indiquent que le type de promoteur nécessaire pour faire un TOD est non seulement quelqu'un avec une vision, la volonté de prendre des risques, la patience et la capacité de former une bonne équipe, mais aussi quelqu'un qui est prêt à faire l'effort de travailler en partenariat avec les acteurs gouvernementaux. Ce constat est bien résumé par P5: « Il faut voir des Villes comme des partenaires et l'environnement (le MDDEP) comme un partenaire, et non pas comme un adversaire ». De notre avis, un tel partenariat requiert, cependant, une volonté de la part de tous les

acteurs. Cette volonté ne semble pas être facile à établir parmi les acteurs du secteur public dans la région de Montréal.

Nos conclusions sur les thèmes de la structure de l'industrie de la promotion immobilière et de la vision des entreprises soulèvent une question fondamentale : existe-t-il assez de grands promoteurs visionnaires dans la région de Montréal pour soutenir la création de TOD? Au cours de la recherche, nous avons rencontré quatre promoteurs qui correspondent à la description du type de promoteur adéquat pour faire un tel projet. Aussi, nous connaissons l'existence de quelques autres compagnies similaires travaillant dans la région. Toutefois, il n'est pas obligatoire que le promoteur d'un tel projet soit montréalais. Par exemple, le promoteur G7 œuvre à l'échelle du pays et, avant son projet actuel, n'avait jamais travaillé dans la région de Montréal. Cela dit, le nombre de promoteurs qui peuvent entreprendre un projet de TOD est évidemment très limité. Ainsi, nous sommes autorisés à conclure que la création de TOD dans la région de Montréal dépendra en partie de l'intérêt de ces rares entreprises à poursuivre de tels projets.

6.4 L'importance de l'engagement du secteur public

Une question fondamentale soulevée par notre recherche est : est-ce que les TOD peuvent se produire sans des efforts de planification, de soutien et d'encadrement par le secteur public? À la lumière de l'analyse des entrevues, nous devons conclure que ce n'est pas possible dans le contexte montréalais pour plusieurs raisons. D'abord, nous constatons que Montréal ne bénéficie pas de la même vigueur du marché immobilier que ce qu'on retrouve dans d'autres villes canadiennes. Deuxièmement, nous avons constaté que la demande en TOD est trop faible pour inciter les promoteurs à poursuivre ce genre de projet. Les TOD peuvent se produire dans ce contexte de faible demande, mais il faudra alors un engagement important du secteur public. Aussi, nous avons expliqué que peu de grands promoteurs visionnaires sont présents dans la région de Montréal. Ce manque de vision pour les TOD chez les promoteurs est manifestement lié à l'ignorance générale du concept de TOD. Étant donné que peu de promoteurs connaissent le concept, on peut présumer que les propriétaires de terrains à côté des arrêts de TC sont également ignorants de ce concept. D'autres acteurs, par contre, sont conscients du potentiel que présentent les terrains à proximité des arrêts de TC. L'AMT, par exemple, favorise l'aménagement des terrains de stationnement incitatif autour des gares de train et des arrêts majeurs d'autobus métropolitains. Pour toutes ces raisons, nous concluons qu'il serait inutile d'appliquer la stratégie suggérée par Levine d'assouplir la

réglementation pour laisser le marché libre de produire des TOD. Cette stratégie n'aurait pas nécessairement l'effet désiré d'inciter à la création de TOD, et pourrait même permettre l'élaboration de projets carrément indésirables.

Différents acteurs du secteur public peuvent jouer un rôle plus actif dans la promotion de TOD. Actuellement, selon P3, les municipalités sont très passives dans la promotion de projets alternatifs. Les municipalités devront mieux planifier leur territoire si elles veulent voir la création de TOD. Le promoteur P5 a expliqué qu'il n'est pas toujours possible de rapprocher des projets résidentiels des arrêts de TC parce que cela nécessite une meilleure planification de la part de la municipalité. Selon G8, « Une Ville devrait être partenaire avec un promoteur. Pas nécessairement partenaire financier, mais partenaire dans la façon de se comporter. » Ce genre de partenariat requiert, selon lui, que le promoteur et la municipalité travaillent ensemble pour élaborer la vision du projet. Il est de l'opinion que les Villes ne peuvent pas, comme suggère Levine (2005), simplement laisser les promoteurs faire comme ils veulent et attendre que les TOD soient bâtis. Les municipalités ont des obligations dont les promoteurs ne sont pas conscients et, par conséquent, elles doivent apporter leur vision et leurs contraintes à l'élaboration des projets. Cela nécessite que les fonctionnaires municipaux aient une vision pour leur ville. Après l'élaboration d'une vision commune, G8 pense que le rôle de la municipalité est de simplifier le travail du promoteur pour qu'il puisse achever son projet dans les plus brefs délais.

Ces commentaires proposent que l'aménagement du territoire soit intimement lié à la volonté politique de soutenir une forme de développement précise. Toutefois, nous constatons que la volonté de soutenir des concepts comme le TOD est actuellement absente du secteur public de la région de Montréal. Selon P1, il y a des limites à ce que les municipalités peuvent faire pour promouvoir un type de développement précis parce que les élus ne veulent pas irriter l'électorat. Malgré cela, le promoteur G8 a argumenté que les municipalités ont beaucoup à gagner en facilitant le développement résidentiel. En effet, le développement résidentiel peut accroître l'assiette fiscale d'une ville sans lui coûter beaucoup en termes de services. Étant donné que le potentiel de développement n'est pas constant, certains pensent que les municipalités devront se dépêcher pour profiter des hauts du cycle du marché immobilier. Pour ces deux raisons, il pourrait être dans l'intérêt de la municipalité d'expédier le processus de développement de certains projets. Par rapport à ses discussions avec une municipalité concernant son projet de TOD, G8 a raconté : « Je leur disais, 'Vous devriez me mettre sur un *fast track*. Vous

devriez me donner la possibilité d'aller plus vite. Pour vous avoir plus de revenu, le plus vite que possible.' » Dans ce sens, il nous semble que l'utilisation du zonage fiscal pourrait être favorable au développement de TOD si les avantages fiscaux sont mis en évidence.

Malgré les effets positifs potentiels d'un projet alternatif, les résultats indiquent que les municipalités prennent souvent une position antagoniste par rapport aux promoteurs. Selon G8, cette opposition représente un obstacle important au développement de TOD. En faisant référence à son projet actuel, il a ajouté :

« À tous les matins, je vais à la Ville. Tout le monde me connaît. Quand j'ai besoin de quelque chose, tout le monde m'aide... Je suis très poli. Je suis très attentif. Je fais attention. Je demande, mais je n'exige pas... Mais, malgré tout ça, c'est que je sens très bien que je suis juste un homme d'affaires à leurs yeux. Je suis juste une personne qui veut faire de l'argent. »

Il a tellement été agacé par cette perception, qu'il en a discutée avec le directeur de l'urbanisme de la municipalité :

« J'ai dit au directeur une fois... "Par contre, je dois vous dire quelque chose qui me déçoit. Nous, le promoteur... nous sommes vus par la population, nous sommes vus par les Villes comme étant... des gens malhonnêtes... Mais pourquoi vous ne m'aidez pas à vous aider? Pourquoi vous ne me rendez pas la vie un peu plus facile? Pourquoi est-ce que je suis obligé de me battre avec vous tout le temps?" »

Il a admis, par contre, que plusieurs promoteurs sont préoccupés principalement par la rentabilité des projets. Il est difficile pour une Ville, a-t-il constaté, de distinguer les promoteurs qui sont honnêtes et veulent faire des projets de qualité. Cela dit, il a expliqué que, malgré ses efforts pour démontrer sa volonté de travailler en partenariat avec la municipalité, cette dernière ne fait pas d'effort comparable. Mais, selon lui, certaines municipalités ont un esprit beaucoup plus ouvert que d'autres aux promoteurs. Tous ces commentaires nous amènent à conclure que les municipalités ont des préjugés négatifs contre les promoteurs qui empêchent la création des partenariats nécessaires pour réaliser des projets alternatifs. Cependant, nous devons ajouter qu'elles ne seront pas motivées à résoudre ce problème si les promoteurs ne leur proposent pas de projets alternatifs. Le désintérêt des municipalités à travailler avec les promoteurs dans la création de TOD est ainsi inséparable de la faible demande des consommateurs pour ces produits.

D'autres acteurs du secteur public pourront jouer un rôle plus actif dans la promotion du concept de TOD. Les répondants n'ont pas commenté le rôle que devront

jouer ces acteurs, probablement parce qu'ils n'ont pas un contact direct avec eux. Actuellement, l'AMT est le champion du concept de TOD dans le secteur public même si son mandat principal est de fournir du transport en commun, et non pas de s'occuper des questions d'aménagement. Comme constate Boarnet et Crane (2001) et d'autres chercheurs, les impacts du TOD sur la mobilité sont incertains. Outre l'AMT, d'autres acteurs qui œuvrent à l'échelle métropolitaine peuvent se prononcer sur la demande de TOD. Comme nous l'avons expliqué dans la section 3.2, la promotion de TOD peut faire partie des compétences de la CMM en matière d'aménagement du territoire et planification des transports. Le gouvernement provincial peut aussi jouer un rôle actif par la voie de différents ministères, dont le Ministère des Affaires municipales et des Régions, le Ministère des Transports et le Ministère du Développement durable, de l'Environnement et des Parcs. Ces deux acteurs, la CMM et le gouvernement provincial, peuvent proposer des politiques et programmes visant la densification du territoire et la création des TOD. Le silence actuel de ces acteurs par rapport au TOD nous suggère que, tout comme les municipalités, ils considèrent la demande trop faible pour l'employer comme outil de gestion du développement urbain. Tout comme les promoteurs immobiliers, les différents acteurs du secteur public manquent de la vision nécessaire pour créer une véritable politique pour soutenir la création de TOD à l'échelle métropolitaine.

Certaines interventions du secteur public peuvent accroître le marché pour ces produits immobiliers ou inciter les promoteurs à faire du TOD. Premièrement, le secteur public pourrait créer des programmes pour sensibiliser le public aux bénéfices de l'habitation dans un TOD. Le secteur public pourrait aussi devenir promoteur des projets de TOD, comme on voit dans les projets de « transit joint development » aux États-Unis. Les municipalités peuvent aussi revoir leurs outils de planification. Un exercice de planification des abords des arrêts majeurs de TC, par exemple, peut encourager les promoteurs à proposer des projets conformes à ces plans particuliers. Les municipalités peuvent également annoncer leur intention d'expédier l'approbation de tels projets. Similairement, le gouvernement provincial peut revoir les désignations des terrains autour des arrêts de transport en commun. Une telle révision pourrait créer plus d'opportunités de faire des TOD sans contredire son objectif de protéger les habitats fragiles et la zone agricole. Cela dit, certains incitatifs financiers seront certainement nécessaires. Les gouvernements fédéral et provincial, par exemple, devront réinvestir dans le développement du réseau de transport en commun en ce qui concerne l'infrastructure et la quali-

té du service. Le secteur public peut aussi devenir partenaire financier ou créer un fonds d'investissement destiné au développement de TOD, encore selon le modèle du « transit joint development ». Ce sont seulement quelques exemples des types d'initiatives que le secteur public peut faire afin d'augmenter la demande en TOD et d'inciter les promoteurs immobiliers à faire des projets de TOD.

6.5 Une preuve de l'intérêt public pour soutenir la réalisation de TOD

Dans le contexte actuel de faible demande, d'offre de service de TC inadéquate et de manque de terrains, nous concluons que la réalisation de TOD nécessitera une implication directe des acteurs gouvernementaux. Certaines interventions du secteur public pourraient franchir les barrières identifiées par cette étude. En fait, s'il le souhaitait, le secteur public pourrait mettre en place des exigences réglementaires et des incitatifs fiscaux afin d'amener les promoteurs à produire des TOD. Pourtant, il nous semble que le secteur public est actuellement peu intéressé par la promotion du concept de TOD dans la région de Montréal, même si leurs plans et schémas proposent une densification du territoire, une réduction de la dépendance à l'automobile et un développement qui reflète les principes du développement durable. Il existe ainsi un écart majeur entre les discours officiels et les actions concrètes du secteur public. Nous constatons que, par exemple, si le secteur public était sérieux dans sa poursuite d'une politique de TOD, nous n'assisterions pas à la construction de quelques projets éparpillés sur le territoire, mais à la création d'une véritable *transit metropolis*. Dans le même sens, si le secteur public voulait réellement freiner l'étalement urbain, nous verrions beaucoup moins de construction de maisons unifamiliales en banlieue. La différence entre les intentions annoncées et les interventions réelles constitue un enjeu majeur dans la réalisation des formes de développement alternatif nécessitant un soutien public majeur.

L'intérêt du secteur public est sans doute lié à l'intérêt public dans ces projets, c'est-à-dire les avantages économiques, sociaux et environnementaux pour la société. Une preuve de la capacité des TOD à contrôler l'étalement urbain, contribuer à la mobilité durable et améliorer la qualité de vie des résidents est donc essentielle. Ainsi, dans le cas de Montréal, nous ne pouvons pas suivre la proposition de Levine selon laquelle les études sur le comportement en transport ne sont pas nécessaires. La démonstration de la contribution du TOD au concept de développement durable reste à faire. Outre les études d'impact, il serait essentiel de mener des études de comparaison des coûts et bénéfices afin d'examiner si les retombées prévisibles d'une politique en faveur des TOD

justifient les investissements requis. Cependant, même si des études coûts-bénéfices sont favorables au TOD, le secteur public pourrait être réticent à promouvoir un concept qui n'est pas demandé par les consommateurs et les promoteurs. Traditionnellement, le secteur public ne fait pas de gestes proactifs pour stimuler la demande pour une forme de développement précise. Selon cette conception des rôles, le secteur public ne peut rien faire pour soutenir les TOD avant que la demande s'accroisse d'une manière naturelle.

Notre discussion nous permet de conclure qu'on ne voit pas davantage de TOD à Montréal parce que le contexte actuel n'est pas favorable au développement de ce genre de produit immobilier. Premièrement, la structure de l'industrie de la promotion immobilière divise les rôles de promotion et construction ainsi que les rôles de promotion résidentielle et commerciale. Normalement, ces rôles devraient être intégrés pour permettre la réalisation de grands projets comportant une mixité des usages. Deuxièmement, notre conclusion sur les barrières réglementaires, financières et politiques, a montré que seulement les grands promoteurs avec une indépendance financière élevée étaient capables de résoudre ces obstacles. La discussion de la structure de l'industrie et la vision des entreprises a démontré que les types d'entreprises présents dans la région sont donc un facteur décisif pour le potentiel de réalisation des projets alternatifs. Dans la région à l'étude il y a actuellement peu de promoteurs d'une taille suffisante, qui connaissent le concept de TOD et qui ont la vision nécessaire pour entreprendre un projet de TOD. En troisième lieu, la réalisation de TOD dans un contexte d'ignorance du concept et de faible demande exige un engagement direct du secteur public. Toutefois, nous constatons que le secteur public ne joue pas un rôle proactif pour soutenir une forme de développement précise. L'engagement du secteur public nécessite une démonstration de l'intérêt public dans ces produits. En conclusion, nous devons insister sur le fait que l'insuffisance de la demande l'emporte sur tous les autres facteurs contextuels. Ainsi, le potentiel de réalisation des projets de TOD dans la région de Montréal requiert d'abord et avant tout une amélioration majeure du marché pour ces produits.

Conclusion

L'objectif principal de cette étude était d'examiner la demande et les barrières à l'offre de TOD de la perspective des promoteurs immobiliers dans la région métropolitaine de Montréal. Levine (2005) affirme que les études sur les retombées des TOD ne sont pas nécessaires étant donné que l'objectif de ces études est de convaincre les acteurs gouvernementaux d'assister les promoteurs dans la création de ces projets. Une telle justification des projets de TOD perd sa raison d'être quand la demande du marché est naturellement suffisante pour soutenir la création de ces produits immobiliers. Les partisans de cette approche avancent que la demande pour le TOD est suffisante, et donc l'absence d'exemples de TOD en Amérique du Nord doit être attribuée à une variété de barrières à l'offre. Dans le cadre de cette étude, ces barrières sont catégorisées selon leur nature réglementaire, financière, politique, organisationnelle, structurelle et dérivante de l'offre de TC.

En adoptant l'approche de recherche proposée par Levine, l'étude visait à comprendre le contexte économique, politique et réglementaire pour la création de TOD dans la région de Montréal de la perspective d'un des acteurs clés dans la production de l'environnement bâti. Les promoteurs immobiliers et les constructeurs font partie d'un système d'acteurs comprenant les sources de la demande, les sources de l'offre et les sources de contrôle. Dans ce système, seulement les sources de l'offre - les promoteurs et constructeurs - ont un contact direct avec les deux autres sphères d'acteurs. Ils sont donc une source riche d'information à la fois sur la demande et sur les obstacles rencontrés au cours de la production. C'est pour cette raison que la perception des promoteurs et constructeurs sur le contexte de développement a fait l'objet de cette étude.

La recherche nous a appris que la suggestion de Levine d'assouplir la réglementation afin de permettre la production de TOD par le marché libre n'aurait pas l'effet désiré dans le cas de Montréal. En effet, les TOD ne se réaliseraient pas sans une intervention du secteur public. Les facteurs contextuels nécessaires pour inciter les promoteurs et constructeurs à entreprendre ce genre de projet ne sont pas suffisamment présents à Montréal. La faible demande, le manque de terrains à proximité des arrêts majeurs de TC et l'offre insuffisante de service sont des obstacles majeurs au développement de TOD qui ne peuvent pas être résolus sans une plus grande contribution des acteurs gouvernementaux. Un tel engagement du secteur public nécessite une poursuite des études sur les coûts et bénéfices engendrés par les TOD.

Notre conclusion sur la nécessité d'une intervention du secteur public est néanmoins limitée au cas de Montréal. Il se peut que les incitatifs au développement de TOD soient très forts dans d'autres villes, mais que les projets proposés soient bloqués par une série d'obstacles. Toutefois, les leçons apprises sur le cas de Montréal sont quand même utiles dans l'analyse du contexte de développement de TOD dans d'autres villes. L'analyse nous révèle que certains thèmes abordés dans la littérature sont particulièrement cruciaux. Notre recherche confirme le fait que la philosophie ou la vision des entreprises de promotion immobilière et de construction est un élément essentiel pour la réalisation de TOD. Aussi, le cas de Montréal montre que l'opposition populaire à la densification du territoire est un obstacle incontournable. L'étude nous enseigne également que, même si le zonage fiscal n'est pas présent au Québec au sens décrit dans la littérature, les décisions en matière d'aménagement sont parfois influencées par des préoccupations fiscales.

Notre recherche confirme la littérature sur un autre plan : un obstacle majeur au développement de projets alternatifs est de nature organisationnelle. La création de TOD nécessite des partenariats entre les sources de contrôle (le secteur public) et les sources de l'offre (les promoteurs et constructeurs). Le développement de tels partenariats exige que ces acteurs combattent les préjugés existants entre eux, qui empêchent la coopération. La résolution de ces difficultés ne sera pas facile étant donné que les décisions des élus sont fortement influencées par les opinions de l'électorat.

Notre étude relève également un certain nombre de thèmes qui ne sont pas traités adéquatement dans la littérature. Un premier thème qui serait à développer est la conceptualisation de la demande. L'évaluation de la demande pour un produit précis comme les TOD est difficile parce que les consommateurs ne sont pas familiarisés avec les concepts urbanistiques. Une preuve de la demande pour chaque caractéristique de TOD ne constitue pas une demande pour l'ensemble de ces caractéristiques. Aussi, les études qui réussissent à démontrer une demande en TOD ne tiennent pas compte du processus de prise de décision des ménages dans leur choix de localisation. Le choix d'un logement est toujours un compromis entre plusieurs facteurs, dont le prix est le critère central.

Un autre thème négligé dans la littérature est la structure de l'industrie de la promotion immobilière. La taille des entreprises, la division entre promoteurs et constructeurs et la segmentation du marché entre les promoteurs commerciaux et résidentiels ont des conséquences majeures sur l'intérêt et la capacité des entreprises à poursuivre

des projets plus coûteux et risqués, tels que les projets plus denses. Il est cependant normal que la littérature sur le TOD ne discute pas suffisamment la structure de l'industrie, puisque ce sujet est généralement très peu documenté, particulièrement dans le contexte canadien.

Un dernier thème méritant d'être exploré est l'idée d'incitatifs au développement. La littérature présume que la demande est le seul facteur nécessaire pour encourager les promoteurs à créer un produit particulier. Notre discussion propose que d'autres facteurs, tels que la disponibilité des terrains à proximité des arrêts de TC et la qualité du service, soient également des incitatifs importants. Si la demande en TOD est très forte, les promoteurs iront construire sur les terrains autour des arrêts de TC avec une faible offre de service. Pourtant, sans un engagement du gouvernement de construire plus d'infrastructures de TC, le nombre de terrains autour des arrêts de TC sera toujours limité. Ainsi, la recherche future devrait considérer notre propos selon lequel la production de l'environnement bâti repose sur l'apparition des opportunités qui retiennent l'attention des entrepreneurs. Un approfondissement de nos connaissances sur les thèmes de la demande, la structure de l'industrie de la promotion immobilière et des incitatifs au développement est un objectif essentiel pour la recherche future sur le contexte de développement de TOD.

Bien que notre recherche ait remis en question l'ampleur de la demande en TOD à Montréal, cette recherche exploratoire et qualitative ne nous permet pas de faire de conclusions définitives. Quelques pistes de recherche futures pourraient nous éclaircir sur l'offre et la demande en TOD et d'autres types de projets alternatifs. Pour mieux comprendre le contexte de développement de TOD dans la région de Montréal, il faudra interroger les autres acteurs clés, tels que les élus municipaux, les urbanistes, les institutions financières et les consommateurs. Aussi, d'autres outils de recherche seront nécessaires pour confirmer les observations des promoteurs immobiliers en ce qui concerne la demande, l'opposition du public à la densification et l'influence de la fiscalité municipale sur les outils d'aménagement. Il sera utile, par exemple, d'examiner des cas particuliers de contestation publique aux projets de densification du point de vue des différents acteurs. Finalement, une généralisation des leçons apprises sur le cas de Montréal requerra des études comparatives avec d'autres villes nord-américaines. En effet, c'est seulement en examinant l'offre et la demande dans d'autres contextes régionaux que l'on peut véritablement comprendre les raisons de la faible progression du TOD et d'autres concepts d'aménagement novateurs.

Bibliographie

- Agence métropolitaine de transport (2002). Transit-oriented development - Principes et potentiel pour la région de Montréal. Protection du climat et développement durable: de l'air pur et autres avantages, Montreal.
- Agence métropolitaine de transport (2003). Plan stratégique du développement du transport métropolitain. Agence métropolitaine de transport.
- Agence métropolitaine de transport (2003). Portrait des transports collectifs dans la région métropolitaine de Montréal. Montréal, Agence métropolitaine de transport,.
- Agence métropolitaine de transport (2006). Rapport d'activités 2006. Agence métropolitaine de transport. Montréal.
- Agence métropolitaine de transport. (2007). "L'AMT en bref..." Consulté le 1 mai 2008, Disponible sur: <http://www.amt.qc.ca/corpo/enbref/index.asp>.
- Agence métropolitaine de transport. (2007). "Trains de banlieue." Consulté le 1 mai 2008, Disponible sur: <http://www.amt.qc.ca/tc/train/index.asp>.
- Anonyme. (2008). "Le Village de la Gare...Un nouveau style de vie." Consulté le 20 mai 2008, Disponible sur: <http://www.levillagedelagare.com/main.html>.
- Bagley, M. N. et P. L. Mokhtarian (2002). "The impact of residential neighborhood type on travel behavior: A structural equations modeling approach." The Annals of Regional Science 36: 279-297.
- Ball, M. (2003). "Markets and the Structure of the Housebuilding Industry: An International Perspective." Urban Studies 40(5): 897-916.
- Belden Russonello et Stewart, R. a. C. (2004). 2004 National Community Preference Survey. Washington, Smart Growth America et National Association of Realtors.
- Belzer, D. et G. Autler (2002). Transit Oriented Development: Moving from Rhetoric to Reality. The Brookings Institution Center on Urban and Metropolitan Policy and the Great American Station Foundation.
- Bergeron, D. et K. McDonough (2005). Enquêtes Origines-Destinations métropolitaines : Mesures de la mobilité dans la grande région de Montréal. Présentation au colloque de l'organisme Équiterre, Agence métropolitaine de transport.
- Bernick, M. et R. Cervero (1997). Transit Villages in the 21st Century. New York, McGraw Hill.
- Boarnet, M. G. et R. Crane (1998). "Public Finance and Transit-Oriented Planning: New Evidence from Southern California." Journal of Planning Education and Research 17: 206-219.
- Boarnet, M. G. et R. Crane (2001). Travel by Design: The Influence of Urban Form on Travel. Oxford, Oxford University Press.
- Burchell, R. W. et D. Listokin (2001). Linking Vision With Capital: Challenges and Opportunities in Financing Smart Growth. Arlington, VA, Research Institute for Housing America.
- Calthorpe, P. (1993). The Next American Metropolis: Ecology, Community, and the American Dream. New York, Princeton Architectural Press.
- Carroll, B. W. (1988). "Market Concentration in a Geographically Segmented Market: Housebuilding in Ontario, 1978-1984." Canadian Public Policy 14(3): 295-306.
- Cervero, R. (1998). The Transit Metropolis: A Global Inquiry. Washington, D.C., Island Press.
- Cervero, R. (2002). Transit-Oriented Development and Joint Development in the United States: A Literature Review Transit Cooperative Research Program Research

- Results Digest No.52, Transportation Research Board of the Federal Transit Administration.
- Cervero, R., M. Bernick, et coll. (1994). Market Barriers and Opportunities to Transit-Based Development in California. UCTC No.223. Berkley, University of California Berkley Transportation Center.
- Cervero, R. et K. Kockleman (1997). "Travel Demand and the 3Ds: Density, diversity and design." Transportation Research Part D 2(3).
- Chamberlain, S. B. (1972). Aspects of Developer Behaviour in the Land Development Process. Centre for Urban and Community Studies. Toronto, University of Toronto,.
- Coiacetto, E. (2001). "Diversity in real estate developer behaviour: A case for research." Urban Policy and Research 19(1): 43-59.
- Coiacetto, E. (2006). Real estate development industry structure: Is it competitive and why? Urban Research Program. Brisbane, Griffith University. 10.
- Communauté métropolitaine de Montréal (2005). Cap sur le monde : Pour une région métropolitaine de Montréal attractive - Projet de schéma métropolitain d'aménagement du territoire. Communauté métropolitaine de Montréal.
- Communauté métropolitaine de Montréal. (2008). "Communauté métropolitaine de Montréal." Consulté le 30/04/08, Disponible sur: <http://www.cmm.qc.ca>.
- Crane, R. (1995). On Form Versus Function: Will the "New Urbanism" Reduce Traffic or Increase It? University of California Transportation Center. Berkley, University of California at Berkley. UCTC No. 266.
- Danielsen, K. A., R. E. Lang, et coll. (1999). "Retracting Suburbia: Smart Growth and the Future of Housing." Housing Policy Debate 10(3): 513-540.
- Dear, M. (1992). "Understanding and Overcoming the NIMBY Syndrome." Journal of the American Planning Association 58(3): 288-300.
- Ditmar, H. et G. Ohland (2004). The New Transit Town: Best Practices in Transit-Oriented Development. Washington, D.C., Island Press.
- Downs, A. (2005). "Smart Growth: Why We Discuss It More than We Do It." Journal of the American Planning Association 71(4): 367-378.
- Duany, A., E. Plater-Zyberk, et coll. (2000). Suburban Nation. New York, North Point Press.
- Dumbaugh, E. (2004). "Overcoming Financial and Institutional Barriers to TOD: Lindbergh Station Case Study." Journal of Public Transportation 7(3): 43-69.
- Ellis, C. (2002). "The New Urbanism: Critiques and Rebuttals." Journal of Urban Design 7(3): 261-291.
- Filion, P. et K. Mcspurren (2007). "Smart Growth and Development Reality: The Difficult Co-ordination of Land Use and Transportation Objectives." Urban Studies 44(3): 501-523.
- Fischel, W. A. (2004). "An economic history of zoning and a cure for its exclusionary effects." Urban Studies 41(2): 317-340.
- Flint, A. (2005). The Density Dilemma: Appeal and Obstacles for Compact and Transit-Oriented Development, Lincoln Institute for Land Policy.
- Foot, D. K. (1999). Entre le boom et l'écho 2000. Montréal, Boréal.
- Frank, L. D. et G. Pivo (1994). "Impacts of mixed use and density on three modes of travel: single occupant vehicle, transit and walking." Transportation Research Record 1466: 44-52.
- Funders' Network (2002). Real Estate Finance and Smart Growth Project. Project Report. Funders' Network for Smart Growth and Livable Communities. Coral Gables, FL.

- Goldberg, M. A. et D. D. Ulinder (1976). "Residential Developer Behaviour 1975: Additional Empirical Findings." Land Economics 52(3): 363-370.
- Gordon, P. et H. W. Richardson (2001). "The Sprawl Debate: Let Markets Plan." The Journal of Federalism 31(3): 131-149.
- Gouvernement du Canada (2004). Village de la Gare : projet domiciliaire axé sur le transport en commun. Transports Canada, Programme de démonstration en transport urbain,. Ottawa, Gouvernement du Canada.
- Gouvernement du Canada, Ministère des Finances Canada,. (2008). "Communiqué de presse : le gouvernement du Canada annonce un soutien additionnel aux marchés canadiens du crédit." Consulté le 12 novembre, 2008, Disponible sur: <http://www.fin.gc.ca/news08/08-090f.html>.
- Gouvernement du Québec (2004). Les effets du vieillissement de la population québécoise sur la gestion des affaires et des services municipaux. Ministère des Affaires municipales, du Sport et du Loisir. Québec.
- Gouvernement du Québec (2006). L'organisation municipale du Québec. Ministère des Affaires municipales et des Régions. Québec.
- Gouvernement du Québec (2008). Loi sur la qualité de l'environnement. L.R.Q., chapitre Q-2.
- Gouvernement du Québec, Ministère des Affaires municipales et des Régions. (2008). "Guide de la prise de décision en urbanisme." Guide de la prise de décision en urbanisme Consulté le 30/04/2008, Disponible sur: http://www.mamr.gouv.qc.ca/amenagement/outils/amen_outi_avan.asp
- Gouvernement du Québec, Ministère des Affaires municipales et des Régions. (2008). "Métropole : Aménagement du territoire." Consulté le 30/04/08, Disponible sur: http://www.mamr.gouv.qc.ca/metropole/metr_amen.asp.
- Grant, J. (2002). "Mixed Use in Theory and Practice: Canadian Experience with Implementing a Planning Principle." Journal of the American Planning Association 68(1): 71-84.
- Gyourko, J. E. et W. Rybczynski (2001). "Financing New Urbanism Projects: Obstacles and Solution." Housing Policy Debate 11(3): 733-750.
- Handy, S. (1992). "Regional Versus Local Accessibility: Neo-Traditional Development and Its Implications for Non-work Travel." Built Environment 18(4): 253-267.
- Handy, S., X. Cao, et coll. (2005). "Correlation or causality between the built environment and travel behaviour: Evidence from Northern California." Transportation Research Part D 10: 427-444.
- Healey, P. et S. M. Barrett (1990). "Structure and Agency in Land and Property Development Processes: Some Ideas for Research." Urban Studies 27(1): 89-104.
- Hendricks, S. J. (2005). Impact of Transit Oriented Development on Public Transportation Ridership. National Center for Transit Research, Center for Urban Transportation Research,. Tampa, University of South Florida.
- Hurtubise, J. (2008). Évolution du marché de la construction résidentielle et perspectives probables: Communauté métropolitaine de Montréal. Montréal, Communauté métropolitaine de Montréal.
- Inam, A., J. Levine, et coll. (2004). "Production of alternative development in American suburbs: two case studies." Planning Practice and Research 19(2): 211-217.
- Jarvis, H. (2003). "Dispelling the Myth that Preference Makes Practice in Residential Location and Transport Behaviour." Housing Studies 18(4): 587-606.
- Junca-Adenot, F. (2006). Mont-Saint-Hilaire : le Village de la Gare. Projet URBATOD. Montréal, Université du Québec à Montréal.
- Junca-Adenot, F. (2006). Ottawa : l'expérience du Transitway. Projet URBATOD. Montréal, Université du Québec à Montréal.

- Junca-Adenot, F. (2006). Vancouver : Transport en commun et planification régionale. Projet URBATOD. Montréal, Université du Québec à Montréal.
- Junca-Adenot, F. (2006). Ville de Sainte-Thérèse : le réaménagement d'un secteur. Projet URBATOD. Montréal, Université de Québec à Montréal.
- Kaiser, E. J. et S. F. Weiss (1970). "Public Policy and The Residential Development Process." Journal of the American Planning Association 36(1): 30-37.
- Kalymon, B. A. (1978). Profits in the Real Estate Industry. Vancouver, The Fraser Institute.
- Kitamura, R., P. L. Mokhtarian, et coll. (1997). "A micro-analysis of land use and travel in five neighborhoods in the San Francisco Bay Area." Transportation 24(2): 125-158.
- Krizek, K. J. (2003). "Residential Relocation and Changes in Urban Travel : Does Neighborhood-Scale Urban Form Matter?" Journal of the American Planning Association 69(3): 265-281.
- Lang, R. E., J. LeFurgy, et coll. (2005). From Wall Street to Your Street: New Solutions for Smart Growth Finance. Coral Gables, FL, Funders' Network for Smart Growth and Livable Communities.
- Leinberger, C. B. (2001). Financing Progressive Development. Washington, The Brookings Institution Center on Urban and Metropolitan Policy.
- Leinberger, C. B. (2007). Back to the Future: The Need for Patient Equity in Real Estate Development Finance. Washington, The Brookings Institution Metropolitan Policy Program.
- Levine, J., Ed. (2005). Zoned Out: Regulations, Markets and Choices for Transportation and Metropolitan Land-Use. Washington, D.C., Resources for the Future.
- Levine, J. et L. D. Frank (2007). "Transportation and land-use preferences and residents' neighborhood choices: the sufficiency of compact development in the Atlanta region." Transportation 34: 255-274.
- Levine, J. et A. Inam (2004). "The Market for Transportation-Land Use Integration: Do developers want smarter growth than regulations allow?" Transportation(31): 409-427.
- Levine, J., A. Inam, et coll. (2000). Innovation in Transportation and Land Use as Expansion of Household Choice. Conference of the Association of Collegiate Schools of Planning. Atlanta, GA.
- Levine, J., A. Inam, et coll. (2005). "A Choice-Based Rationale for Land Use and Transportation Alternatives: Evidence from Boston and Atlanta." Journal of Planning Education and Research 24: 317-330.
- Lewis, P., M. Barcelo, et coll. (2002). Améliorer la mobilité en aménageant autrement : Examen du potentiel des mesures et stratégies pour améliorer la mobilité entre Montréal et la Rive-Sud. Ministère des Transports du Québec. Montréal, Université de Montréal.
- Loukaitou-Sideris, A. et T. Banerjee (2000). "The Blue Line Blues: Why the vision of transit village may not materialize despite impressive growth in transit ridership." Journal of Urban Design 5(2): 101-125.
- Mason, J. M. et F. H. Leaffer (1976). "The Preferences of Financial Institutions for Construction and Permanent Mortgage Lending on Multi-Unit Residential and Commercial Income Properties." American Real Estate & Urban Economics Association Journal(Spring): 41-55.
- McNally, M. G. et S. Ryan (1992). A Comparative Assessment of Travel Characteristics for Neo-Traditional Developments. University of California Transportations Center. Berkley, University of Californai at Berkley. UCTC No. 142.

- Mitchell, J. L. (2004). "Will Empowering Developers to Challenge Exclusionary Zoning Increase Suburban Housing Choice?" Journal of Policy Analysis and Management 23(1): 119-134.
- Mohamed, R. (2006). "The Psychology of Residential Developers: Lessons from Behavioral Economics and Additional Explanations for Satisficing." Journal of Planning Education and Research 26: 28-37.
- Myers, D., E. Gearin, et coll. (2001). Current Preferences and Future Demand for Denser Residential Environments. Coral Gables, Florida, Funders' Network for Smart Growth and Livable Communities.
- Neal, P., Ed. (2003). Urban Villages and the Making of Communities. London, Spon Press.
- Nelson, A. C. (2006). "Leadership in a New Era." Journal of the American Planning Association 72(4): 393-409.
- Newman, P. et J. Kenworthy (1999). Sustainability and Cities : Overcoming Automobile Dependence. Washington, D.C., Island Press.
- Oakley, D. (2002). "Housing Homeless People: Local Mobilization of Federal Resources to Fight NIMBYism." Journal of Urban Affairs 24(1): 97-116.
- Office de la langue française (1998). "taux de rendement interne". Le grand dictionnaire terminologique. Office de la langue française. <http://www.granddictionnaire.com>.
- Pendall, R. (1999). "Opposition to Housing: NIMBY and Beyond." Urban Affairs Review 35(1): 112-136.
- Renne, J. L. (2005). Transit-Oriented Development: Measuring benefits, analyzing trends, and evaluating policy. Urban Planning and Policy Development. New Brunswick, New Jersey, Rutgers. PhD: 243.
- Rutheiser, C. (1997). "Beyond the Radiant Garden City Beautiful: Notes on the New Urbanism." City & Society 9(1): 117-133.
- Schiff, S. (2007). Images du TOD de Sainte-Thérèse. Sainte-Thérèse.
- Schively, C. (2007). "Understanding the NIMBY and LULU phenomena: Reassessing Our Knowledge Base and Informing Future Research." Journal of Planning Literature 21(3): 255-266.
- Sécretariat de l'enquête Origine-Destination (2003). Enquête Origine-Destination 2003 : La mobilité des personnes dans la région de Montréal, Faits saillants. Secrétariat de l'enquête Origine-Destination. Montréal.
- Shoup, D. C. (2005). The High Cost of Free Parking. Chicago, Planners' Press of the American Planning Association.
- Slack, E. (1993). Les répercussions de l'utilisation de divers outils de financement sur l'aménagement urbain: document de réflexion. Comité intergouvernemental de recherches urbaines et régionales. Toronto, Les presses du CIRUR.
- Société canadienne d'hypothèques et de logement (2004). Résumé d'une étude sur l'habitation et les tendances démographiques : Coup d'œil sur l'agglomération montréalaise. Centre d'analyse du marché du Québec. Ottawa, Société canadienne d'hypothèques et de logement, .
- Société canadienne d'hypothèques et de logement (2006). Le point en recherche : Analyse de la structure du marché immobilier montréalais. Société canadienne d'hypothèques et de logement. Ottawa.
- Société canadienne d'hypothèques et de logement (2007). L'observateur du logement au Canada 2007. Société canadienne d'hypothèques et de logement. Ottawa.
- Société canadienne d'hypothèques et de logement (2008). Perspectives du marché de l'habitation - RMR de Montréal. Société canadienne d'hypothèques et de logement. Ottawa.

- Société de transport de Montréal (2006). Rapport annuel 2006 : Transporter le monde. Société de transport de Montréal. Montréal.
- Société de transport de Montréal. (2008). "Plans." Consulté, 1 mai 2008, Disponible sur: <http://www.stm.info/info/plans.htm>.
- Somerville, C. T. (1999). "The Industrial Organization of Housing Supply: Market Activity, Land Supply and the Size of Homebuilder Firms." *Real Estate Economics* 27(4): 669-694.
- Song, Y. et G.-J. Knaap (2003). "New urbanism and housing values: a disaggregate assessment." *Journal of Urban Economics* 54: 218-238.
- St-Amour, S. (2008). Pas facile pour une banlieue de prendre le virage TOD. *Courrier Laval*. Laval. 16 mars 2008.
- Starkie, E. H. et B. G. Yosick (1996). Overcoming Obstacles to Smart Development. *Land Lines*. Cambridge, MA, Lincoln Institute of Land Policy. 8.
- Statistique Canada. (2008). "Information sur la classification géographique type (CGT) 2006." Consulté le 12 novembre, 2008, Disponible sur: http://www.statcan.ca/francais/Subjects/Standard/sgc/2006/2006-sgc-intro-fin_f.htm#4.
- Statistique Canada. (2008). "Portrait de la population canadienne en 2006 : Dynamique de la population infraprovinciale." Consulté le 12 novembre, 2008, Disponible sur: <http://www12.statcan.ca/francais/census06/analysis/popdwell/Subprov4.cfm>.
- Talen, E. et G. Knaap (2003). "Legalizing Smart Growth: An Empirical Study of Land Use Regulation in Illinois." *Journal of Planning Education and Research* 22: 345-359.
- Tomalty, R. et D. Alexander (2005). Smart Growth in Canada : Implementation of a Policy Concept. *External Research Program*. Société canadienne d'hypothèques et de logement. Ottawa.
- Transportation Cooperative Research Program (2004). Transit-Oriented Development in the United States: Challenges, Prospects and Opportunities. *Transportation Cooperative Research Program Report 102*, Transportation Research Board of the Federal Transit Administration.
- Ville de Montréal (2005). Plan d'urbanisme. Mise en valeur du territoire et du patrimoine, Division d'urbanisme. Ville de Montréal.
- Ville de Montréal (2007). Réinventer Montréal : Plan de transport 2007 document de consultation. Services des infrastructures, transport et environnement. Ville de Montréal.
- Volk, L. et T. Zimmerman (1996). "Mass Markets, Housing, and the Illusion of Choice." *On the Ground* 2(1).
- White, S. M. (1999). "The Zoning and Real Estate Implications of Transit-Oriented Development." *Legal Research Digest-Transit Cooperative Research Program* 12: 1-51.

Annexe 1 : Le guide d’entrevue

Description du projet de recherche :

Le thème de ce projet de recherche est un type de développement précis appelé le “développement axé sur le transport en commun” ou “transit-oriented development” ou TOD et, plus précisément, la demande et les barrières à l’offre de ce type de développement. Ce genre de développement est défini comme **un projet incorporant une mixité des usages et des densités plus élevées que les maisons unifamiliales (la banlieue traditionnelle), à une distance de marche maximum de 750 mètres (2000 pieds) d’une station de transport en commun. Un TOD comprend des usages résidentiels, commerciaux, de bureau et/ou publics ainsi que des espaces verts dans un environnement convivial et propice à la marche, le vélo et l’utilisation du transport en commun par les résidents, les employés et d’autres usagers.**

Ce projet est particulièrement intéressé par les expériences de promoteurs immobiliers avec ce genre de développement alternatif. Mes questions portent sur la demande pour ce genre de produit immobilier et les barrières qui peuvent rendre difficile leur création. Bien que le sujet principal de l’entrevue soit le développement axé sur le transport en commun, vos commentaires sur tout projet qui présente quelques-unes de ces caractéristiques sont indispensables. Même si vous avez peu d’expérience avec ce genre de produit, vos réponses sont encore très utiles.

Questions d’entrevue :

Je veux d’abord savoir plus sur le fonctionnement de votre entreprise.

- 1) Pourriez-vous décrire la taille de votre compagnie? Sur combien de projets travaillez-vous par année? Combien d’unités de logement produisez-vous par année? Avez-vous une spécialisation dans une certaine gamme de produit ou type de clientèle? Est-ce que la compagnie a une philosophie ou vision particulière qui guide les types de projets que vous entreprenez?

J'aimerais bien aussi savoir les types de projets que vous poursuivez.

- 2) Comment décrirez-vous les types de projets sur lesquels vous travaillez? (Si nécessaire, demandez des questions probantes par rapport : la localisation, la clientèle ciblée, les prix, le nombre d'unités de logement par projet, les densités, les usages autres que résidentiels, et d'autres services fournis comme des espaces verts ou garderies).
- 3) Êtes-vous familier avec le concept de TOD ? Avez-vous un intérêt d'entreprendre des projets TOD ? Avez-vous déjà construit un projet de TOD ? Un projet avec quelques caractéristiques d'un TOD ? Si oui, décrivez un peu ce projet/ces projets. Si non, pourquoi ?

Maintenant que je comprends mieux votre entreprise et vos projets, je vais poser quelques questions sur les produits recherchés par vos clients.

- 4) Comment caractérisez-vous le marché immobilier de la région de Montréal ? Quels types de logement sont populaires? Existe-t-il des marchés niches de gens qui cherchent des produits spécialisés ? Existe-t-il un marché pour les quartiers de type TOD ?
- 5) Comment évaluez-vous la demande (ex. focus groups, sondages, analyse post-achat, mimétisme des concurrents...)? Est-ce que vos évaluations de la demande influent sur l'évolution des produits que vous offrez?
- 6) Quel degré d'intérêt pour ces types de produits alternatifs avez-vous constaté parmi vos clients? (Si l'intérêt manque parmi les clients, pose des questions probantes pour savoir les causes). Est-ce que c'est suffisant pour encourager votre compagnie de produire ces genres de projets? Comment est-ce que les *baby-boomers*, les jeunes, et les autres segments de la population affectent cette demande ?
- 7) Quel degré d'intérêt pour la promotion des produits de type TOD existe à l'intérieur de la compagnie?

Questions générales sur les obstacles

- 8) Étant donné ce que vous m'avez dit sur la demande, quels obstacles avez-vous affrontées dans vos projets ?
- 9) Selon vous, quels sont les obstacles majeurs à la construction des TOD dans votre région? (Pose de questions probantes sur la réglementation, le finance-

ment, la disponibilité des terrains, l'offre de TC, l'opposition locale, etc. Il est possible que les obstacles observés seront différents si le promoteur n'a pas d'expérience avec de TOD)

- 10) Parmi les obstacles que vous avez mentionnés, lequel est le plus fréquemment affronté?
- 11) Parmi les obstacles que vous avez mentionnés, lequel est le plus difficile à résoudre?

Un problème potentiel est la localisation et l'acquisition des terrains appropriés pour ces projets.

- 12) Selon vous, dans la région où vous travaillez, existe-t-il de bons sites qui sont disponibles pour ce genre de projet?

Il semble que la réglementation locale puisse poser une barrière dans le développement de ces types de projets.

- 13) Quand votre compagnie a proposé un projet (*avec une caractéristique de développement alternatif*), comment est-ce que le projet a été modifié pour se conformer aux exigences réglementaires (*ou aux attentes de la communauté*)?
- 14) Est-ce que ces modifications ont ajouté des coûts supplémentaires ou introduits d'autres difficultés? Est-ce que les modifications ont retardé le projet pour une durée importante?
- 15) Quel serait l'effet, pour votre compagnie, d'un assouplissement de la réglementation locale sur la proposition des produits de type alternatif / TOD?

Nous avons discuté un peu vos expériences avec la réglementation. Maintenant, je veux savoir plus sur le côté financier de ces projets.

- 16) Considérez-vous un projet TOD plus coûteux qu'un projet traditionnel?
- 17) Quelles caractéristiques d'un projet influent d'une manière positive sur l'obtention du financement pour ces types de projets? Quelles caractéristiques influent d'une manière négative sur l'obtention du financement pour ces types de projets? (Exemples des caractéristiques incluent les densités, les types d'unités résidentiels, la mixité des usages, l'inclusion du logement abordable, et orientation vers TC. Utilisez le mot « risque » si nécessaire).

Facultatives :

- 18) Quelles sources de financement sont disponibles pour faciliter ce genre de projet?*
- 19) Est-ce que votre compagnie a déjà fait appel à ces sources de financement?*
- 20) Quels types de financement pour des projets alternatifs sont manquants?*

Pour terminer, je vais vous poser quelques questions sur la réaction du public à ces projets.

- 21) Est-ce que votre entreprise a déjà affronté une opposition locale importante à un projet (*de type TOD*)?
- 22) Quand votre compagnie a affronté l'opposition locale à un projet (TOD ou autre), quels sont les enjeux les plus fréquemment soulevés par la communauté? Quels sont les enjeux les plus difficiles à résoudre?

Avez-vous des noms d'entreprises que nous pourrions contacter pour la présente étude ?